



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO  
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
EDUCACIÓN**

**Características emprendedoras personales de los estudiantes del  
VII ciclo de secundaria en una institución educativa de San Martín  
de Porres, 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
Maestra en Educación**

**AUTORA:**

Carrasco Tamariz Margarita Lourdes (ORCID: 0000-0001-5153-2961)

**ASESOR:**

Dr. Salvatierra Melgar Ángel (ORCID: 0000-0003-2817-630X)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Inclusión y Democracia

Lima – Perú

2018

**Dedicatoria:**

Dedico este trabajo a mis hijos que son mi alegría, y a mi padre, quien siempre me apoya.

### **Agradecimiento:**

Mi especial agradecimiento a la Universidad César Vallejo, a la Prof.<sup>a</sup> Alina Arroyo y al Prof. Ángel Salvatierra, sin cuyo apoyo y recomendaciones no habría sido posible completar esta investigación.

## Índice de contenidos

	<b>Pág.</b>
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	3
III. METODOLOGÍA	10
3.1. Tipo y diseño de investigación	10
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
3.5. Procedimientos	14
3.6. Método de análisis de datos	14
3.7. Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS	16
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES	40
VII. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS	43
ANEXOS	46

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Validación de instrumento Características emprendedoras personales	13
Tabla 2. Estadísticos de confiabilidad del instrumento que mide Características emprendedoras personales	14
Tabla 3. Nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales en los estudiantes del VII ciclo en una I. E. de San Martín de Porres, 2017	16
Tabla 4. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro	17
Tabla 5. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación	20
Tabla 6. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder	24
Tabla 7. Niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según grado de estudio	27
Tabla 8. Estadísticos de prueba <sup>ab</sup> de los niveles de desarrollo de las Características emprendedoras personales, según grado de estudio	28
Tabla 9. Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según edad	29
Tabla 10. Estadísticos de prueba <sup>b</sup> de los niveles de desarrollo de las Características emprendedoras personales, según edad	30
Tabla 11. Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según género	31
Tabla 12. Estadísticos de prueba <sup>a</sup> del nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales, según género	31
Tabla 13. Los niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del VII, según grado de estudio	32
Tabla 14. Estadísticos de prueba <sup>a, b</sup> de los niveles de desarrollo de las	

necesidades de logro, según grado de estudio	33
Tabla 15. Los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación de los estudiantes del VII ciclo, según género	34
Tabla 16. Estadísticos de prueba <sup>a</sup> de los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación, según género	34
Tabla 17. Los niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes del VII ciclo, según edad	35
Tabla 18. Estadísticos de prueba <sup>a</sup> de los niveles de desarrollo de las necesidades de poder, según edad	36

## Índice de gráficos y figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según el grado de estudios.	18
Figura 2. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según edad.	19
Figura 3. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según sexo.	20
Figura 4. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según grado de estudio.	21
Figura 5. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según edad.	22
Figura 6. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según sexo.	23
Figura 7. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según el grado de estudios.	24
Figura 8. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según edad.	25
Figura 9. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según sexo.	26

## Resumen

El emprendimiento en la educación está tomando fuerza y se espera que sea una fuente de desarrollo económico de los países. Por ello, se plantea investigar cuáles son los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales en los estudiantes. Siendo el objetivo general identificar cuáles son los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales en los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una I. E. de San Martín de Porres 2017 y los objetivos específicos son identificar los niveles de desarrollo de las necesidades de logro, de afiliación.

La investigación siguió el método hipotético deductivo; además, es de tipo descriptivo comparativo con un diseño no experimental y de tipo transversal. Su alcance es a los estudiantes del 3.º al 5.º año de una I. E. de San Martín de Porres 2017. Se aplicó el Test de Evaluación de Conductas Emprendedoras el cual consta de 55 declaraciones, de respuestas politómicas. Fue validado mediante juicio de expertos y tiene una alta confiabilidad de 0,902.

La investigación concluye que los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria no son diferentes en una I. E. de San Martín de Porres 2017, de acuerdo a las características de la muestra. De acuerdo al grado de estudio no existe diferencia significativa en los puntajes dados por los estudiantes, con un  $p = 0,278 > 0,05$ ; por edad, tiene una  $p = 0,917 > 0,05$  y por género  $p = 0,498 > 0,05$ ; por lo tanto, no hay diferencias significativas y se puede concluir que los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria son similares, comparando el grado de estudios, edad y género.

**Palabras clave:** emprendimiento, características emprendedoras personales, necesidades de logro, necesidades de afiliación, necesidades de poder.



## **Abstract**

The entrepreneurship in education is getting strong and is expected to be a source of economic development for the countries. That is why, this thesis studies which the personal entrepreneurs characteristics are in the students. The general objective is identifying the personal entrepreneurs characteristics in the VII level high school students and the specific objectives are identifying the needs of achievement, of affiliation and power, according age, grade and gender.

This investigation followed the hypotetic-deductive method, comparative-descriptive type with a non experimental design and transversal type. Students between 13 and 18 years are being researched. The instrument is the entrepreneurial behaviors Test to measure the needs of achievement, needs of power, need of affiliation and has 55 statements grouped in 10 dimensions. The instruments has the expert judgment and 0.902 of Cronbach Alpha.

This investigation concludes that the personal entrepreneurs characteristics in the VII level high school students in San Martin de Porres, 2017 are not different. According the grade there is not significant difference  $p=0,278$ ; age  $p=0.917$  and for gender  $p=0.498$ . So, the personal entrepreneurs characteristics are similar.

**Keywords:** entrepreneurship, personal entrepreneurs characteristics, needs of achievement, needs of power, needs of affiliation.

## **I. INTRODUCCIÓN**

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), durante el 2016, realizó un trabajo de investigación donde sostiene que es muy importante que las personas tengan habilidades para enfrentar el siglo XXI, todo esto va de la mano de educación de calidad y capacitación técnica.

Durante los meses de junio a agosto se realizó una encuesta permanente de empleo en Lima Metropolitana, el INEI encontró que el desempleo alcanza el 6.8%. Tras la crisis económica del 2011, las naciones se orientan a educar a su población en el emprendimiento, con la esperanza que sea la meca de desarrollo económico y aumente la capacidad de autoempleabilidad. En el mundo la enseñanza para el emprendimiento es muy valorada; sin embargo, en nuestro país es poco conocida esta corriente.

La educación en nuestro país, evidencia el poco logro de desarrollo del propósito de la misma; las competencias y actitudes que las personas adquieren no los llevan a ser exitosos en sus trabajos ni competentes en la sociedad. Algunos colegios fomentan el emprendimiento en la educación, pero está más enfocada a hacer empresas, en tanto la educación para el emprendimiento convierte a la persona parte del crecimiento sostenible del país. Por ello, es importante conocer las características emprendedoras personales en concordancia con el lugar de estudio en S.M.P.

Ante lo expuesto, en este trabajo el punto de estudio se constata por intermedio del método científico, para Vara (2010), es el motivo del estudio. Por ello, se establece que la cuestión general a la que se enfrenta el sector educativo es ¿Cuáles son los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución

educativa en San Martín de Porres, 2017? Asimismo, se plantea los problemas específicos que se encuentran en el anexo de esta investigación.

La justificación teórica de este estudio se encuentra en el *Currículo nacional 2017* que menciona que nuestra colectividad se beneficia de la expansión del emprendurismo. También, este mismo documento determina que los profesores de EPT son los primeros en prosperar iniciativas emprendedoras; las cuales deben ser valoradas desde su originalidad y convertirlas en realidad.

Principalmente, mi estudio está justificado en la Teoría de las necesidades de McClelland (1961) que opinó que las acciones de las personas se basan en satisfacer tres carencias dominantes: la búsqueda del éxito (necesidad de logro), toma de decisiones (necesidad de poder) y generar conexiones interpersonales (necesidad de afiliación). En base a las ideas de esta obra es que se encuentran los indicadores que están en la matriz de consistencia.

Por otro lado, revisar la variable de estudio comparando se demuestra metódicamente porque se sigue un orden, técnica, el sondeo y una herramienta adecuada, ya que posee valoración de especialistas, con la que recogemos información y con ayuda del software estadístico SPSS, se procesa la información para obtener resultados que sirvan de antecedentes a otros trabajos descriptivos.

Esta investigación tiene una justificación práctica porque ayuda a comprender cómo se comporta los grupos de estudio, con relación a sus impulsos de logro, poder o afiliación; dicho conocimiento sirve a los sujetos de estudio, ya que le brinda una explicación al porqué de sus elecciones en base a su personalidad, con ello podrán incrementar la competitividad mediante la creación de productos y los procesos de mejora.

Es así, que como objetivo general se propone: Identificar el nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017. Los objetivos específicos se encuentran enunciados en la matriz de los anexos.

En esta investigación se estudia el nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales; debido a ello la hipótesis general es: El nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria son similares. Los supuestos específicos se ubican en la matriz de los anexos.

## **II. MARCO TEÓRICO**

Después de revisar diversos trabajos, encontré literatura relacionada al presente estudio. En referencia a los trabajos previos revisados en el contexto nacional sobre la variable características emprendedoras personales, se tiene a Espinoza y Peña (2012) quienes realizaron un estudio que concluye que la promoción de la innovación, la creatividad y el desarrollo productivo, se realiza a través del emprendimiento y de un adecuado marco legal. Asimismo, otra idea importante es que instituciones como la ONG Progreso y CEPICAFE promueven start-up en zonas necesitadas de desarrollo económico y social. Como última conclusión, los autores de esta investigación proponen que tanto docentes y alumnos valuen el trabajo y el esfuerzo personal como el camino para superar la miseria.

Asimismo, Raunelli *et al.* (2013) en su investigación sostienen que las personas toman la decisión de iniciar un negocio de manera apresurada o sin evaluar correctamente la idea. Además, esta investigación obtiene que los emprendimientos peruanos que más perjuicios tienen son aquellos que son iniciados por necesidad, afectando la economía familiar. Por consiguiente, el

impulso de la necesidad lleva a estos emprendedores a sobrevalorar sus propias habilidades, sin verificar los desafíos que los negocios enfrentan.

También, Cuya (2015) afirma que en su estudio encontró un valor de significatividad estadística  $z=-4,379$ , lo que demostró que el programa “Mujeres exitosas” provocó resultados significativos en la competencia emprendedora de la colectividad de Huertos de Manchay en Pachacamac. Además, concluye que, tras la aplicación del mismo, el impulso al rendimiento laboral y la búsqueda de oportunidades resulta que haya sido al azar.

En las investigaciones internacionales revisadas sobre la variable, se tiene a García-García (2015) quien concluye que, los jóvenes no han asumido la independencia empresarial, aunque existen impulsos publicitarios y estrategias que generaron altas iniciativas de emprendimiento, pero sin concretarse. Otra conclusión es sobre las medidas tomadas en el sector público y privado para fomentar el emprendurismo empresarial que corresponden a la carencia de buenos empleos con derechos laborales.

Por otro lado, el estudio de Fontaines *et al.* (2014) señaló que hay factores similares para acrecentar la capacidad de adaptación (resiliencia) y el emprendurismo, por ejemplo, las cualidades, la disposición, la variabilidad, el incentivo, el positivismo y auto eficiencia. Adicionalmente, un resultado encontrado, dentro de la Universidad de Oriente, fue que la prioridad para los estudiantes es conseguir un empleo, lo que evidencian como un logro profesional, la opción de poner su propia empresa queda en tercer lugar. Siendo, la escuela de Ingeniería del Petróleo aquella cuyo plan curricular logra formar un perfil profesional basado en la actitud emprendedora.

También, Gutiérrez (2011) desarrolló una investigación que sostiene que el emprendimiento debe ser un principio de la educación, donde cada estudiante es el centro del proceso y protagonista principal, teniendo al maestro como guía para el logro de sus competencias. Concluye, además, que la formación teórica profesional debe ir de la mano con la experiencia práctica, por ello debe existir una simbiosis entre la universidad y las empresas. Las universidades deben incluir, en sus planes curriculares y en su metodología, la competencia emprendedora a fin que los jóvenes aprendan haciendo, lo cual propiciaría el emprendimiento y la empleabilidad temprana, concluye.

Para efectos de este estudio, el sustento teórico sobre la educación para el emprendimiento se encuentra en el Proyecto Educativo Nacional (Ministerio de Educación, 2007b) donde se menciona que el producto de la educación son los ciudadanos emprendedores, eficientes, con un gran sentido del civismo y con la capacidad de aprender a aprender toda la vida. Recuerda, también, que la educación no es un fin, sino el medio de desarrollo de las sociedades.

En igual forma, el Currículo nacional determina que la institución educativa debe educar habitantes que puedan evolucionar frente a los cambios habituales; debido a ello, la enseñanza debe acrecentar la facultad de emprendurismo para edificar una colectividad desarrollada, a la vez democrática. Por otro lado, al final del paso por el sistema educativo, el egresado puede realizar emprendimientos económico y social con ética, con los que accede al progreso social, ambiental y económico de su país.

Como afirma el ex viceministro de Producción del Empleo, Javier Barreda, en el Manual Jóvenes Emprendedores que, aprender a emprender es fundamental para la universalización de la educación. En dicho texto se mencionan algunas destrezas

emprendedoras recurrentes en personas con gran éxito en diversas áreas, los resultados se agruparon en tres principales aspectos:

- alcanzar los logros
- orientadas a la capacidad de planificación
- orientadas al poder

Para dar más sustento a nuestra investigación entendemos que el emprendedor es aquella persona que lucha cumplir sus propósitos, sean estos sociales o económicos. Teniendo en consideración ello, procedemos a definir el emprendimiento como:

Lumpin y Dess (1996, citados por Galindo y Méndez, 2011) describen al emprendimiento llamándolo el talento, individual o en equipos, para imaginar circunstancias con beneficio económico. Asimismo, Para Gutiérrez (2011), que toma la idea de emprendimiento de Murphy (2003), el innovador es un individuo quien se arriesga, al éxito o fracaso, formando una empresa.

Según el MIT Technology Review (2015), la mezcla de competencias personales y sociales llevan al logro económico de los emprendedores españoles. El emprendedor es un sujeto que puede identificar espacios para negocios y es capaz de usar esas habilidades para llevarlas a cabo (MTPE, 2009).

Emprendedor es la persona quien empieza determinadas acciones o compañías que innovan (Real Academia Española, 2017). Por otro lado, el CNEBR 2017 señala que la habilidad de emprendimiento lleva a imaginar, delinear propuestas que solucionen problemas y da valor al producto final. También, en la competencia 27, del perfil de egreso de la EBR, sustenta que el emprendimiento se concretiza cuando las innovaciones de los alumnos son implementadas con

eficiencia en el uso de los recursos y materiales, logrando los propósitos iniciales. Esta competencia desarrolla y combina las siguientes capacidades:

- **Crea propuestas de valor:** inventa soluciones creativas a problemas o necesidades, eligiendo la más viable y llevándola a cabo. Con esta capacidad los alumnos se convierten en personas innovadoras, con la capacidad de resolver problemas estructurados con creativas ideas.

- **Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas:** todos realizan un trabajo cooperativo, contribuyendo con sus capacidades personales para el logro del objetivo. Como bien dice esta mezcla de capacidades busca desarrollar la competencia, siendo el trabajo cooperativo la mejor opción para lograrlo.

- **Aplica habilidades técnicas:** usa herramientas, técnicas y métodos para lograr productos de calidad. Siendo las habilidades, conocimientos y demás aptitudes personales las que promueven la innovación y conlleven a implementar, de manera ingeniosa, las soluciones pensadas, transformando en realidad la creación.

- **Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento:** verificar los resultados del emprendimiento, con el objetivo de perfeccionarlo. Evaluar para retroalimentar y obtener la información oportuna para la mejora del producto es una de las capacidades que todo emprendedor debe poseer, con ello se asegura el mejor producto con la solución más práctica.

Sobre la base de la Teoría de las necesidades de McClelland, estudiaremos la variable Características emprendedoras personales que mencionó que una persona es movida por la urgencia de satisfacer tres necesidades principales: necesidad de logro, poder y de afiliación. En adelante veremos que estas necesidades se desarrollan con la experiencia, tiempo y el contexto social (*Psicología Global, 2011*).



Para McClelland (2010) la necesidad de logro (N-Ach) solo se satisface cuando un individuo se exige a sí mismo en las actividades más retadoras y difíciles, dando muestra de sus ganas de tener éxito y su capacidad de liderazgo. Esto lleva a pensar en la satisfacción personal que conlleva la conquista de las metas personales o grupales.

Sobre la necesidad de afiliación (N-Affil) el autor destaca que las relaciones interpersonales son altamente desarrolladas. La necesidad de establecer vínculos de trabajo, confianza y cooperación es más importante en sus relaciones con la gente. Estas personas se ven realizados en los lazos afectivos, laborales, todo tipo de vinculación, asociación o formas colaborativas de relacionarse.

Y, sobre la necesidad de poder (N-Pow) las personas buscan mayores responsabilidades personales o institucionales. Tienen la necesidad de dirigir a los demás o lograr objetivos de organización. Esta búsqueda los lleva a aceptar retos cada vez mayores, en los que encuentran su realización personal a través del poder que adquieren.

David McClelland demuestra que cada emprendedor tiene CEP, que estas son inherentes a cada persona y forman parte de la personalidad de un emprendedor. Para Rioja *et al.* (2010), las CEP son cualidades personales que cada emprendedor posee, estas los diferencian de otros y serán los que determinan qué y cómo realizarán su proyecto de emprendimiento.

En adelante, nos basaremos en las necesidades de logro, afiliación y poder, de la Teoría de las necesidades de David McClelland, como dimensiones de la investigación, las cuales ya fueron explicadas en la página anterior y, también, fue considera una breve explicación en esta.

Las dimensiones antes explicadas tienen indicadores que son los siguientes:

- **Indicador 1.** Búsqueda de oportunidades e iniciativas. El individuo busca situaciones que se convierten en oportunidades de emprendimiento.
- **Indicador 2.** Persistencia. Rioja *et al.* (2010) señalan que la persistencia es la ejecución de una meta a pesar del tiempo. Alcanzar algo, aunque existan dificultades.
- **Indicador 3.** Cumplimiento. La persona no solo realiza las acciones esperadas, sino que va más allá de sus obligaciones.
- **Indicador 4.** Exigir eficiencia y calidad. Las personas con estas virtudes esperan alcanzar el adecuado manejo de los materiales y el tiempo; además, son exigentes con la calidad del producto.
- **Indicador 5.** Correr riesgos calculados. Asumen situaciones que puedan conllevar alguna contingencia que ya fue previamente analizada.
- **Indicador 6.** Búsqueda de información. Se mantiene vinculado a los cambios y necesidades de su sector para estar actualizado con datos que necesita.
- **Indicador 7.** Fijar metas. Cada individuo establece los objetivos que quiere conseguir, se plantea metas accesibles con tiempos propicios.
- **Indicador 8.** Planificación sistémica y seguimiento. Establece la planificación previa de las acciones a realizar para cumplir sus metas.
- **Indicador 9.** Autoconfianza e independencia. Reconoce sus debilidades, acepta los desaciertos y afianza sus fortalezas.
- **Indicador 10.** Persuasión y redes de apoyo. Poder de convencimiento para lograr que otros respalden mis metas.

Como docentes de educación básica, tenemos conocimiento que en la educación tradicional el estudiante no construía sus aprendizajes, sino que el docente les brindaba conocimientos teóricos, colocándose él mismo como eje central del proceso educativo. Este tipo de enseñanza generó parámetros rígidos que buscaban paridad en el pensamiento de los alumnos. Actualmente, como bien señala Gutiérrez (2011) la educación emprendedora toma los pilares de la educación para centralizar al educando en el sistema educativo. Los alumnos son retados constantemente para que con sus propias construcciones lleguen a aportar en la sociedad.

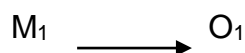
### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

El presente estudio es de tipo básica, ya que su objetivo es crear conocimientos en base a lo observado. Según Hernández *et al.* (2010), este trabajo es descriptivo-comparativa puesto que, el experto explica hechos, estados, entornos y sucesos; precisando sus cualidades, propiedades y particularidades; es decir, todo lo que se somete a estudio es descrito. En un análisis descriptivo se destaca unas dimensiones de la variable, estas son medibles y nos brindan datos sobre su comportamiento; una vez procesada esa información nos muestra qué ocurre en su contexto real sin ser alterado.

Asimismo, este estudio tiene diseño no experimental y de tipo transversal. A decir de Hernández *et al.* (2010), es no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables para conocer sus resultados; esto es, se contemplan los acontecimientos tal cual suceden en su ambiente natural, con el objeto de analizar. Igualmente, es transversal porque la información recogida es en un determinado y específico momento de la investigación, se quiere conocer cómo se comporta en ese momento.

Seguidamente, nos basamos en Ortiz (2004) quien propone un esquema de diseño:



Dónde:

$M_1$ = Muestra

$O_1$ = observación

### **3.2 Variables y operacionalización**

En esta sección leeremos la definición conceptual de Rioja *et al.* (2010) sobre la variable características emprendedoras personales (CEP); el teórico menciona que estas son cualidades individuales que son necesarias para poder emprender. Se entiende que estos atributos diferencian a las personas que son emprendedoras, destacando a aquellas que realizan las innovaciones, forman empresas o usan los recursos con mayores beneficios.

Otra vertiente fundamental relacionada a la especificación de los conceptos es la definición operacional, que se entiende a través de sus dimensiones: necesidades de logro, necesidades de afiliación y necesidades de poder, cada una de ellas con sus respectivos indicadores, los cuales serán cuantificados mediante los índices: 5 (siempre es cierto), 4 (usualmente es cierto), 3 (algunas veces es cierto), 2 (raras veces es cierto) y 1 (nunca es cierto), a través del cuestionario y, serán medidos en rangos de 1 (muy bajo), 2 (bajo), 3 (moderado), 4 (alto) y 5 (muy alto). Para efectos de esta investigación, se puede encontrar la tabla de operacionalización de la variable en los anexos.

### **3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis**

La población de este trabajo se encuentra en la I.E. Los Dominicos de Palao del distrito de San Martín de Porres y poseen particularidades similares imprescindibles para el estudio; en consecuencia, se afirma que la población es finita, comprendida

por todos los alumnos del primero al quinto año de secundaria, que equivale a 104 colegiales. Estos datos se obtuvieron de la entrevista con el director de la I. E. Es así que, para Hernández *et al.* (2010) indican que la población es el universo de personas sujetas a investigación que a su vez comparten alguna característica en común.

En referencia a los criterios de inclusión, según Vara (2010), se considera sobre aquellos que conformarán la investigación. De manera que, la población queda limitada por los estudiantes matriculados en el VII ciclo (3. °, 4. ° y 5. ° año), debiendo participar del programa Juniors Achievement y se encuentran entre 13 a 18 años.

En base a lo anterior, también se establecen los indicadores que separan a aquellos que no serán incluidos en la investigación, de acuerdo a Vara (2010). Por esa razón, la restricción es para los estudiantes que no participan en Juniors Achievement y que faltaron el día que se desarrolló el cuestionario.

De los criterios establecidos anteriormente, basados en Vara (2010) que asegura que la muestra son los sujetos tomados de la población, se deduce que la muestra está conformada por 61 alumnos de la I. E. Los Dominicos de Palao de S.M.P. del VII ciclo (3. °, 4. ° y 5. ° año) de secundaria.

Así mismo, para hacer el muestreo se usó la técnica no probabilístico-intencional, ya que se usó la información que tenía el observador, así como tomar la muestra más característica de acuerdo con el objetivo del estudio, según Vara (2010).

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En esta investigación, a fin de tener información sobre la variable Características emprendedoras personales, se empleó como técnica la encuesta, además se usó el “Test de evaluación de conductas emprendedoras” a manera de herramienta para recolectar los datos.

Se encontró que el instrumento está incluido en el Foro Urbano de Valores en conjunto con el Programa Juniors Achievement. La herramienta está constituida de 55 proposiciones que explican las tres dimensiones (necesidades) de la variable, a través de los 10 indicadores. También, considera la constante para adecuar los ítems 11, 22, 33, 44, 55. La ficha técnica sobre el test aplicado se encuentra en los anexos de este trabajo.

Además, la validez del instrumento se efectuó valiéndose del dictamen de experimentados metodólogo y magíster, quienes verificaron que fuera adecuado, importante y transparente en los enunciados. Los especialistas dieron por válido el contenido del instrumento, con ello se procedió a aplicarlo y recoger información.

Tabla 1

*Validación de instrumento Características emprendedoras personales*

Experto			Dominio	Decisión
Dr. Ángel Melgar	Salvatierra		Metodológico-estadístico	Aplicable
Mgtr. Angelina Gonzales	Mariños		Temático	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, para la variable Características emprendedoras personales, se estableció 0,902 de Alfa de Cronbach, demostrando una alta confiabilidad. A continuación, se presenta la tabla con los estadísticos de confiabilidad del instrumento.

Tabla 2

*Estadísticos de confiabilidad del instrumento que mide Características emprendedoras personales*

---

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
,902	55

---

*Fuente:* Elaboración propia.

### 3.5 Procedimientos

Inicialmente la Universidad César Vallejo proporcionó un documento de presentación con atención al Director de la I.E., con el objeto de permitirme ingresar al colegio para la investigación. Luego del contacto inicial, se realizó un ensayo piloto del material a treinta alumnos del VII ciclo de la I. E., con el objeto de obtener la confiabilidad. Posteriormente, se llevó a cabo la encuesta a los educandos del 3ro al 5to año de secundaria, la misma que duró media hora en cada aula.

### 3.6 Métodos de análisis de datos

Este estudio se trabajó con el enfoque del método hipotético deductivo, debido a la observación que realizó el investigador, para luego formular aseveraciones que contrastó con los hechos y se dedujo conclusiones. A decir de Cegarra (2004), este procedimiento se basa en producir conjetura sobre las probables resoluciones al

problema postulado y en revisar con la información accesible, si dichos permanecen según esas.

En el estudio descriptivo de la información, se empleó el análisis estadístico a través el *software* estadístico SPSS versión 21. La información fue procesada y mostrada en tablas y gráficos de barras, conforme con la variable y sus dimensiones. También se comprobó las hipótesis mediante el mismo software.

### **3.6 Aspectos éticos**

Para realizar esta investigación se siguió la metodología científica, cumpliendo estrictamente con las recomendaciones del docente metodológico de la Universidad César Vallejo, por tal, se puede afirmar que se cumplen con los parámetros éticos exigidos a las investigaciones científicas. Las bases teóricas y los antecedentes de esta investigación se encuentran, debidamente, mencionados tanto para citas textuales como parafraseados, encontrando las referencias en la bibliografía. Por otra parte, siguiendo el enfoque cuantitativo del estudio, se estableció el tipo y el diseño de la investigación, realizando la operacionalización de la variable, y recolectando información mediante un instrumento confiable, que posteriormente fue procesado con un procesador estadístico. Todo esto cumple con el esquema de investigación provisto por la universidad.



## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados descriptivos

Tabla 3

*Nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales en los estudiantes del VII ciclo en una I. E. de San Martín de Porres, 2017.*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	1,7	1,7	1,7
Moderado	20	34,5	34,5	36,2
Alto	35	60,3	60,3	96,6
Muy alto	2	3,4	3,4	100,0
Total	58	100,	100,0	

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 3 se presenta, del total de entrevistados, solo 1 que equivale al 1.72 % demuestra un rango bajo de progreso de la variable de investigación. Asimismo, 20 estudiantes evidencian un 34.48 % (nivel moderado), 35 muestran un 60.34 % que hace un nivel alto y 2 con el 3.45 % tienen un nivel muy alto sobre el desarrollo de características emprendedoras personales. Las cifras demuestran que el desarrollo de la variable es similar en el grueso de encuestados, ya que presenta un alto aumento de estas.

Tabla 4

*Nivel de desarrollo de las necesidades de logro en la institución estudiada.*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	1,7	1,7	1,7
Moderado	21	36,2	36,2	37,9
Alto	33	56,9	56,9	94,8
Muy alto	3	5,2	5,2	100,0
Total	58	100,	100,0	

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 4 se evidencia sobre el total de investigados, el 1.72 % tiene un nivel bajo, el 36.21 % con nivel moderado, el 56.9 % cuenta con un nivel alto y un 5.17 % desarrolla un nivel muy alto, sobre el aumento de necesidades de logro. Los porcentajes señalan que este es similar en la mayor parte de la muestra, con más de un 60 % de elevado desarrollo de ellas. En la comprobación de la hipótesis se evaluarán los puntajes.

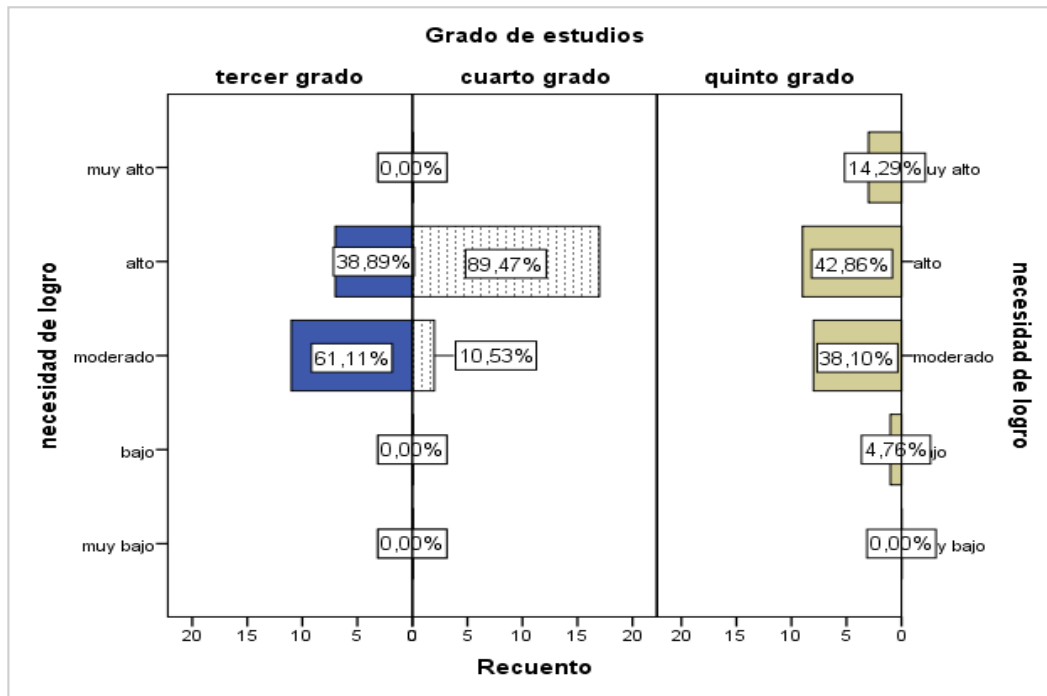


Figura 1. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según el grado de estudios.

La figura 1 muestra la comparación, por grado de enseñanza, de la dimensión necesidades de logro, los alumnos del 3º año tienen un 61.11 % (nivel moderado), pero 38.89 % posee nivel alto. Por otro lado, los alumnos del cuarto año poseen el 10.53 % con un nivel moderado y un 89.47 %) con nivel alto. Esto se compara con los educandos del quinto año, estos se encuentran en bajo desarrollo con un 4.76 %, el 38.10 % de ellos tiene nivel moderado, el nivel alto tiene un porcentaje de 42.86 % y solo 14.29 % con nivel muy alto de las necesidades de logro. Nuevamente, la información revela que alumnos de distintos grados poseen similar desarrollo de las necesidades de logro. Este enunciado se comprobará con los resultados de los supuestos.

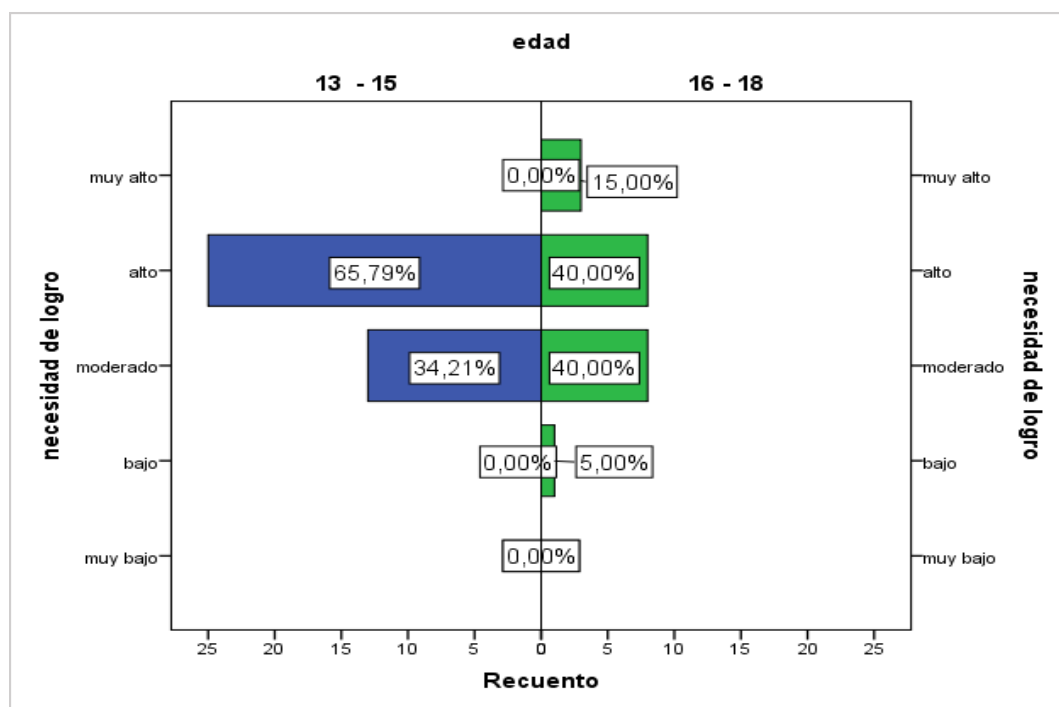


Figura 2. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según edad.

La figura 2 establece el contraste de las necesidades de logro por grupo etáreo, entre los jóvenes de 13-15 años, el 34.21% tiene un nivel moderado y el 65.79 %, alto; en el grupo de 16-18 años, el 5.00 %, evidencia nivel bajo; 40.00 %, moderado; 40.00 %, alto y 15.00 %, muy alto. Es decir, la necesidad de logro por rango de edades es similar.

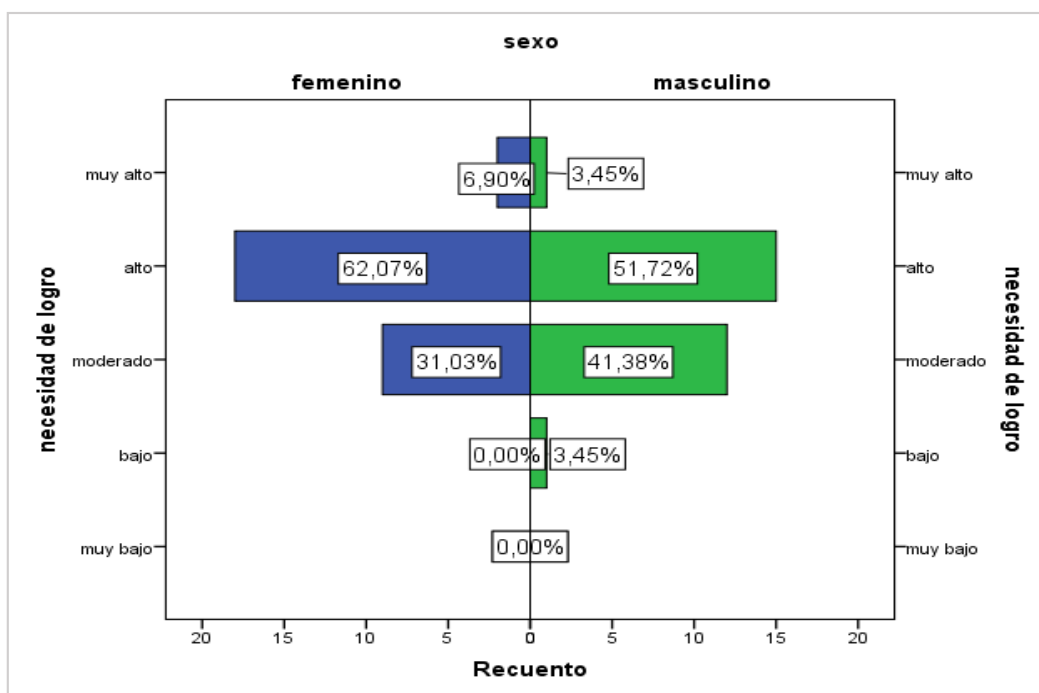


Figura 3. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro, según sexo.

Conforme con la imagen 6, se advierte que las necesidades de logro entre alumnos y alumnas es similar. Por un lado, el 31.03 % de las estudiantes tiene nivel moderado; el 62.07 %, alto y el 6.90 %, muy alto. Asimismo, el 3.45 % de ellos mantienen un nivel bajo; 41.38 %, moderado; 51.72 %, alto y 3.45 %, muy alto.

Tabla 5

*Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación en la institución estudiada.*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Moderado	13	22,4	22,4	22,4
Alto	32	55,2	55,2	77,6
Muy alto	13	22,4	22,4	100,0
Total	58	100,	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Observando la tabla 5 se obtiene que, para los 58 escolares entrevistados, el 22.41 % posee nivel moderado en sus necesidades de afiliación; 55.17 %, alto y 22.41 %, muy alto. Con base en la información de la tabla, el nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación es similar para la mayor parte de investigados, con un crecimiento alto de las mismas.

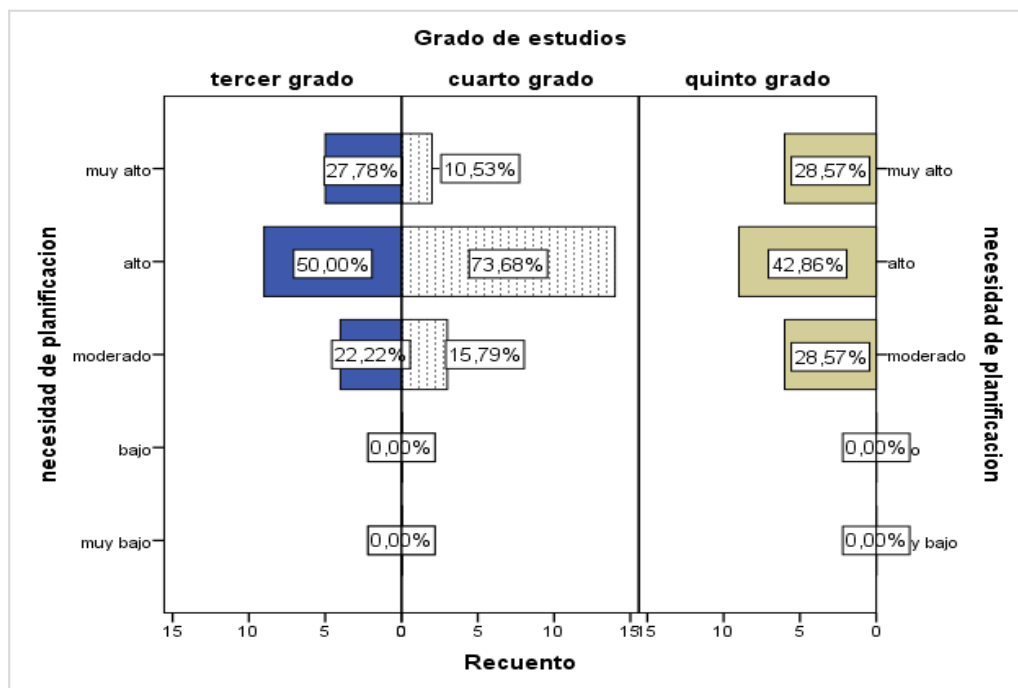


Figura 4. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según grado de estudio.

De acuerdo con la gráfica 4, se obtiene información sobre las necesidades de afiliación por nivel de instrucción, el tercer grado tiene el 22.22% que es moderado; el 50.00%, alto y el 27.78%, muy alto. De la misma manera, el cuarto grado tiene el 15.79 % que es moderado; el 73.68 %; alto y el 10.53 %, muy alto. En contraste, los alumnos del quinto grado tienen el 28.57 % que es moderado; el 42.86%, alto y el 28.57%, muy alto en sus necesidades de afiliación. Las cifras revelan que la necesidad de afiliación, entre alumnos de distintos grados, es parecida.

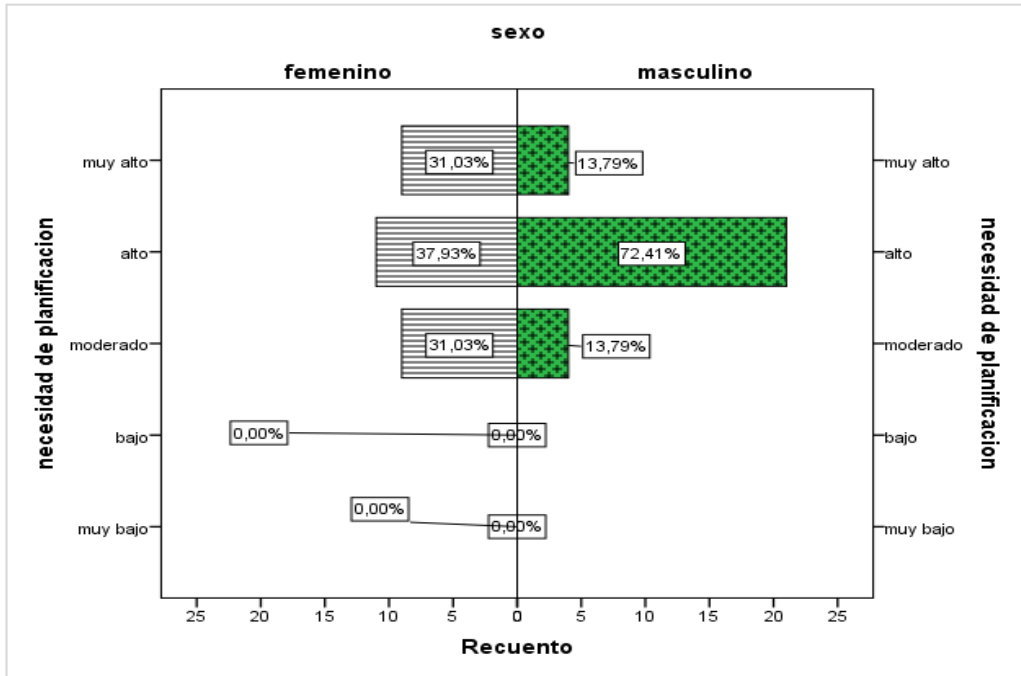


Figura 5. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según edad.

Al observar la figura 5 se establece la comparación, por edad, entre las necesidades de afiliación, se evidencia que el 21.05%, en el rango de 13 a 15 años, tiene nivel moderado; 60.53 %, alto y 18.42 %, muy alto. En paralelo, 25.00 %, entre 16 a 18 años, tiene nivel moderado; 45.00 %; alto y 30.00 %, muy alto. Se establece que el comportamiento de estas necesidades es semejante en diferentes edades del estudio.

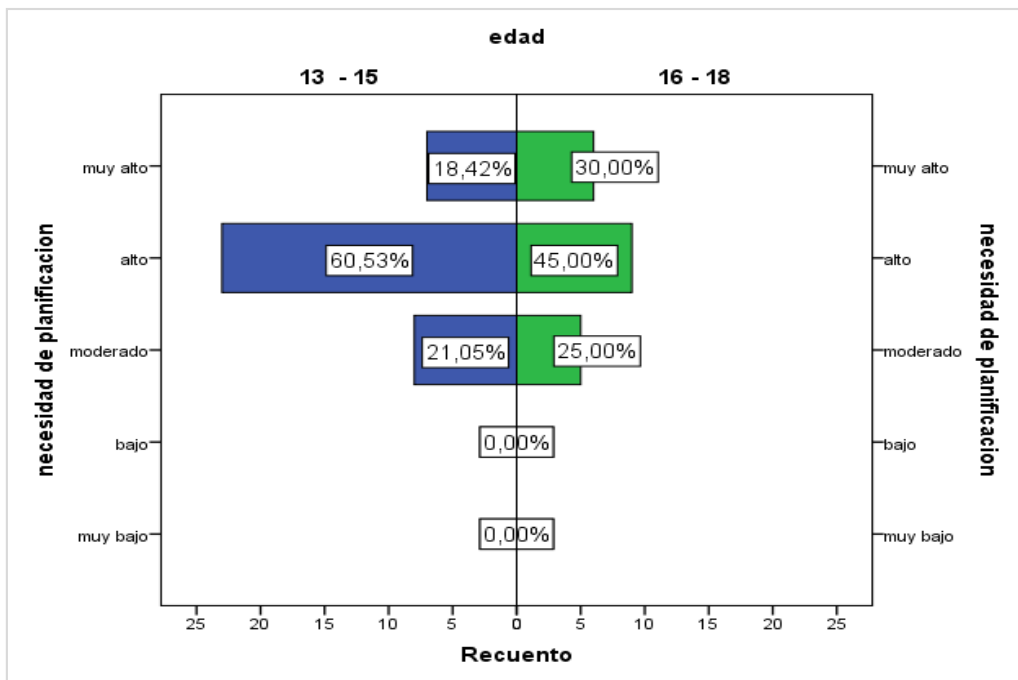


Figura 6. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación, según sexo.

En la imagen 6 se contrasta, según el sexo, las necesidades de afiliación, obteniendo que las alumnas tienen un 31.03% de nivel moderado; 37.93 %, alto y 31.03 %, muy alto. Los alumnos están en 13.79 % con nivel moderado; 72.41 %, alto y 13.79 %, muy alto. Esta información demuestra que los varones tienen mayor desarrollo de sus necesidades de afiliación que las mujeres del estudio.



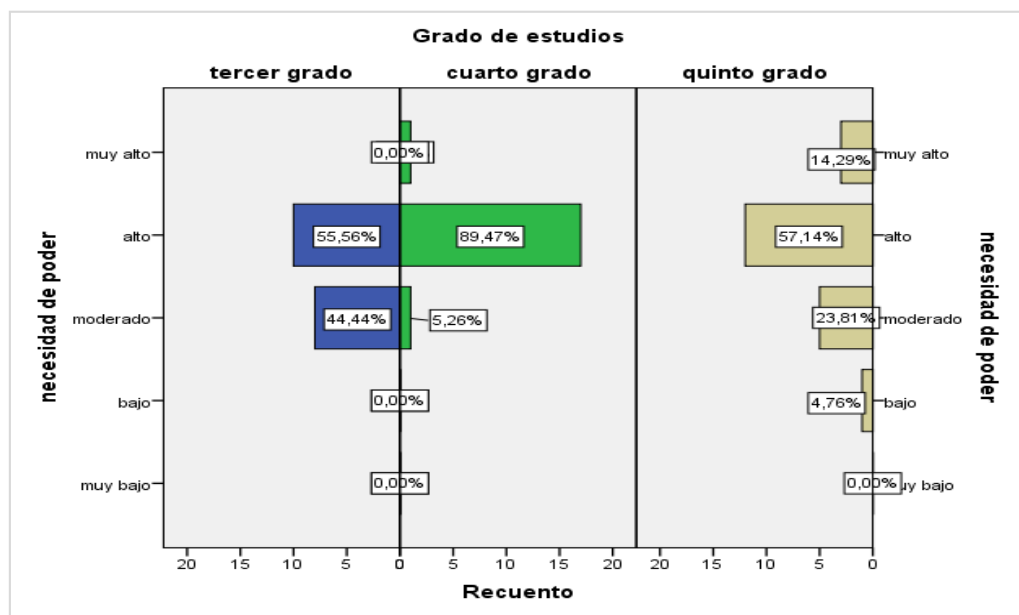
Tabla 6

*Nivel de desarrollo de las necesidades de poder en la institución estudiada.*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	1,7	1,7	1,7
Moderado	14	24,1	24,1	25,9
Alto	39	67,2	67,2	93,1
Muy alto	4	6,9	6,9	100,0
Total	58	100,	100,0	

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 6 se aprecia que, el desarrollo de necesidades de poder en los 58 alumnos entrevistados, el 1.72% tienen nivel bajo; 24.14 %; moderado; 67.24 %, alto y 6.9 %, muy alto. Se verifica que las necesidades de poder tienen un desarrollo similar entre la mayor parte de alumnos.



*Figura 7.* Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según grado de estudios.

En el gráfico 7 la tendencia, por grado de enseñanza, de las necesidades de poder; los alumnos de 3º grado con un 44.44% es moderado y 55.56 %, alto; mientras que, en 4º grado el 5.26% es moderado; 89.47%, alto y 0.1%, muy alto. En el 5º grado se observa que 4.76 % tiene nivel bajo; 23.81 %, moderado; 57.14 %, alto y 57.14 %, muy alto. Se aprecia que, a pesar de estar en diferentes grados, las necesidades de poder entre estudiantes son similar.

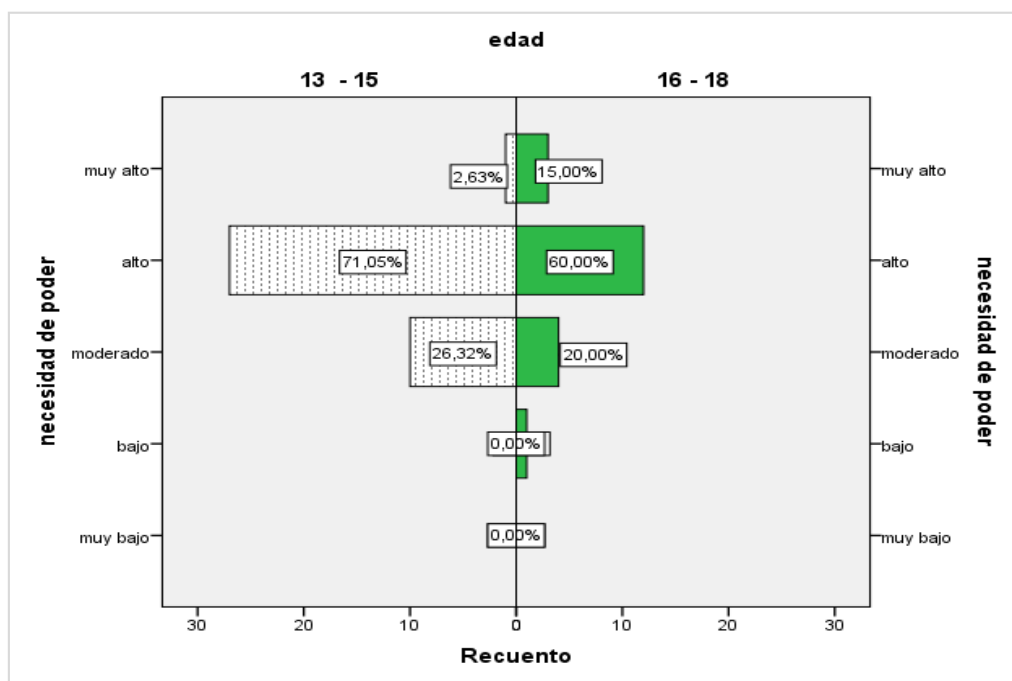


Figura 8. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según edad.

En el gráfico 8 reconocemos las necesidades de poder según grupo etáreo, en el rango de 13 a 15 años el 26.32 % tienen nivel moderado; 71.05 %, alto y 2.63 %, muy alto. En la categoría de 16 a 18 años, el 20.00 % está en nivel bajo a moderado; 60.00 %, alto y 15.00 %, muy alto. El comportante de la dimensión, según las diferentes edades, es similar.

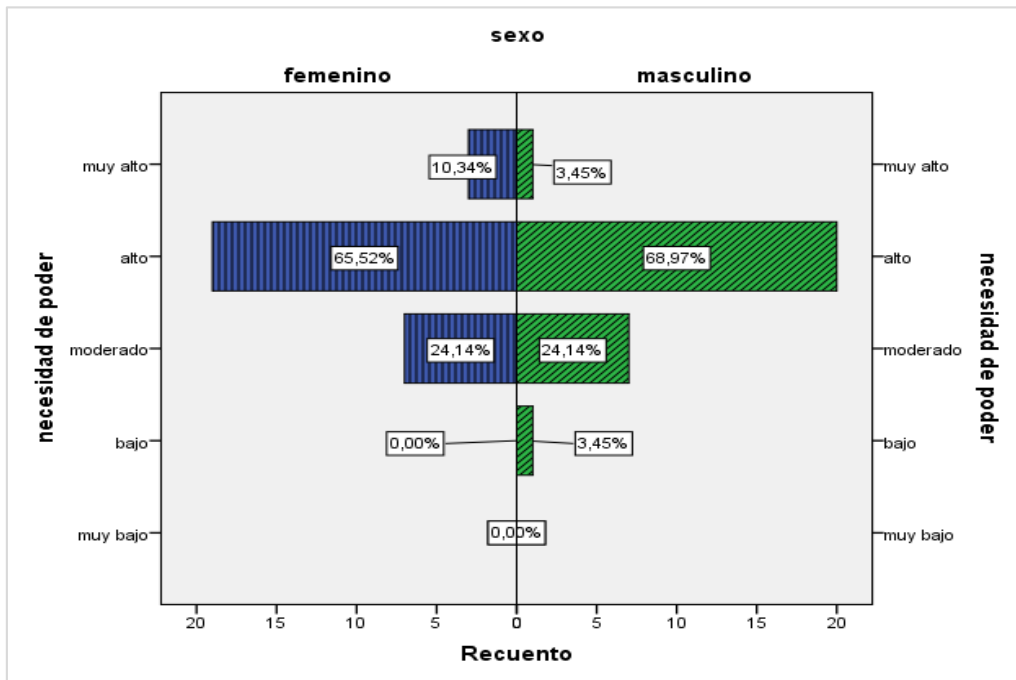


Figura 9. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder, según sexo.

Respecto al dibujo 9, contemplamos los resultados de las necesidades de poder por género, el 24.14 %, del sexo femenino, tiene nivel moderado; 65.52 %, alto y 10.34 %, muy alto; 3.45 %, del sexo masculino, tiene nivel bajo; 24.14 %, moderado; 68.97 %, alto y 3.45 %, alto. Para alumnos de diferente sexo, la conducta de la dimensión de estudio, se desenvuelve de manera similar.

### 3.2 Prueba de hipótesis

#### 3.2.1 Hipótesis de investigación

##### ▪ Características emprendedoras personales por grado

H<sub>0</sub>: Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los alumnos del 3<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> y 5<sup>a</sup> de secundaria son similares en el lugar de estudio.

H<sub>1</sub>: Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del 3<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> y 5<sup>a</sup> de secundaria son diferentes en el lugar de estudio.

Tabla 7

*Niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según grado de estudio.*

	Grado de estudios	N	Rango promedio
Características emprendedoras personales	Tercer grado	18	24,39
	Cuarto grado	19	32,74
	Quinto grado	21	30,95
	Total	58	

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 8

*Estadísticos de prueba de los niveles de desarrollo de las Características emprendedoras personales, según grado de estudio*

	Características emprendedoras personales
Chi-cuadrado	2,563
gl	2
Sig. sintótica	,278
a. Prueba de Kruskal Wallis	
b. Variable de agrupación: Grado de estudios	

*Fuente:* Elaboración propia.

En el cuadro 8, se presenta el Chi-cuadrado = 2,563 y una Sig. Asintótica  $p=0,278 > 0,05$  del nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales por grado de estudio; de modo que, no hay disparidad significativa y se admite la premisa nula. Se revalida lo hipotético, los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales del VII ciclo son similares, conforme con las particularidades de los sujetos de estudio.

#### ▪ **Características emprendedoras personales por edad**

$H_0$ : Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de 13 a 15 y de 16 a 18 años son similares en la zona de estudio.

H<sub>1</sub>: Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de 13 a 15 y de 16 a 18 años son diferentes en la zona de estudio.

Tabla 9

*Niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según edad.*

	Edad	N	Rango promedio	Suma de rangos
Características emprendedoras personales	13-15	38	29.36	1115.50
	16-18	20	29.78	595.50
	Total	58		

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 9, se presenta los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales por rango de edad. Habiendo 38 estudiantes entre 13 a 15 años y 20 alumnos entre 16 a 18 años, los mismos que fueron encuestados para los fines de este estudio.

Tabla 10

*Estadísticos de prueba<sup>b</sup> de los niveles de desarrollo de las Características emprendedoras personales, según edad*

Características emprendedoras personales	
U de Mann-Whitney	374.500
W de Wilcoxon	1115.500
Z	-.105
Sig. Asintótica (bilateral)	.917
a. Variable de agrupación: edad	

*Fuente:* Elaboración propia.

En el cuadro 10, se observa que U de Mann-Whitney = 374.5 y una Sig. Asintótica (bilateral)  $p = 0.917 > 0,05$  de los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales por edad; así pues, no existe disimilitud significativa y se comprueba el supuesto nulo. Los niveles de las características emprendedoras personales de ambos grupos etáreos, tienen parecido proceder; por consiguiente, se reconoce la suposición del estudio; siendo estos niveles similares en el área de estudio, conforme a la muestra.

#### ▪ Niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales por género

$H_0$ : Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, por género, son semejantes en la zona de estudio.

$H_1$ : Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, por género, son diferentes en la zona de estudio.

Tabla 11

*Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo, según género*

	Sexo	N	Rango promedio	Suma de rangos
Características emprendedoras personales	femenino	29	30,79	893,00
	masculino	29	28,21	818,00
	Total	58		

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 12

*Estadísticos de prueba<sup>a</sup> del nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales, según género*

	Características emprendedoras personales
U de Mann-Whitney	383,000
W de Wilcoxon	818,000
Z	-,678
Sig. asintótica (bilateral)	,498
a. Variable de agrupación: sexo	

*Fuente:* Elaboración propia.



Para el cuadro12, considera la U de Mann-Whitney = 383,00 y una Sig. Asintótica (bilateral)  $p = 0,498 > 0,05$  del desenvolvimiento de las características emprendedoras personales por género; por consiguiente, no evidencia desemejanza significativa y asumiendo la presunción nula. Tanto sexo femenino como masculino detentan semejante proceder; así, se constata que, conforme a la muestra, las características emprendedoras personales del VII ciclo son similares.

### 3.2.2 Hipótesis específicas

#### Primera

##### ▪ Niveles de desarrollo de las necesidades de logro por grado

$H_0$ : Los niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del 3º, 4º y 5º de secundaria son similares en una I. E. de S.M.P.

$H_1$ : Los niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del 3º, 4º y 5º de secundaria son diferentes en una I. E. de S.M.P.

Tabla 13

*Niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del VII ciclo, según grado de estudio*

	Grado de estudios	N	Rango promedio
Necesidad de logro	Tercer grado	18	26,03
	Cuarto grado	19	31,18
	Quinto grado	21	30,95
	Total	58	

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 14

*Estadísticos de prueba<sup>a,b</sup> de los niveles de desarrollo de las necesidades de logro, según grado de estudio*

	Necesidad de logro
Chi-cuadrado	1,127
gl	2
Sig. asintótica	,569
a. Prueba de Kruskal Wallis	
b. Variable de agrupación: Grado de estudios	

*Fuente:* Elaboración propia.

La tabla 14 muestra el Chi-cuadrado = 1,127 y una Sig. asintótica  $p = 0,569 > 0,05$  para los niveles de desarrollo, por grado de estudio, de las necesidades de logro; por consiguiente, no se encuentran variaciones significativas, validando la hipótesis nula. El 3º, 4º y 5º grado poseen semejante conducta de la dimensión estudiada; es decir se comprueba el supuesto del estudio, el desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del VII ciclo son similares, según las características de las muestras.

## Segunda

### ▪ Niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación por sexo

$H_0$ : Los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación, por género, de los estudiantes del VII ciclo son similares en una I. E. de S.M.P.

H<sub>1</sub>: los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación, por género, de los estudiantes del VII ciclo son diferentes en una I. E. de S.M.P.

Tabla 15

*Niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación de los estudiantes del VII ciclo, según género*

	Sexo	N	Rango promedio	Suma de rangos
Necesidad de afiliación	femenino	29	29.50	855.50
	masculino	29	29.50	855.50
	Total	58		

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 16

*Estadísticos de prueba<sup>a</sup> de los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación, según género*

	Necesidad de afiliación
U de Mann-Whitney	420.500
W de Wilcoxon	855.500
Z	.000
Sig. asintótica (bilateral)	1.000
a. Variable de agrupación: sexo	

*Fuente:* Elaboración propia.

Para el cuadro 16 se presenta la U de Mann-Whitney = 420,50 y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 1.000 > 0,05$  del desarrollo de las necesidades de afiliación, por género; así pues, carecen de discrepancias significativas y se admite la premisa nula; es decir, el comportamiento de ambos sexos es parecido en sus necesidades de afiliación; en consecuencia, no se demuestra el supuesto que hay una diferencia entre el sexo femenino y masculino sobre la dimensión tratada.

### Tercera

#### ▪ Niveles de desarrollo de las necesidades de poder por edad

$H_0$ : Los niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes del VII ciclo de 13 a 15 y de 16 a 18 años son similares en una I. E. de S.M.P.

$H_1$ : Los niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes VII ciclo de 13 a 15 y de 16 a 18 años son diferentes en una I. E. de S.M.P.

Tabla 17

*Niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes del VII ciclo, según edad*

	Edad	N	Rango promedio	Suma rangos	de
Necesidad de poder	13 - 15	38	28.59	1086.50	
	16 - 18	20	31.23	624.50	
	Total	58			

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 18

*Estadísticos de prueba<sup>a</sup>, de los niveles de desarrollo de las necesidades de poder, según edad*

		Necesidad de poder
U de Mann-Whitney		345.500
W de Wilcoxon		1086.500
Z		-.684
Sig. asintótica (bilateral)		.494
a. Variable de agrupación: edad		

*Fuente:* Elaboración propia.

En el cuadro 18, se tiene la prueba  $U = 345.50$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 0.494 > 0,05$  para el desenvolvimiento de las necesidades de poder por grupo etéreo; es así que, adolecen de desigualdad significativa, asumiendo la conjetura nula. Los grupos etéreos mantienen parecido resultado en el desempeño de sus necesidades de influencia; de modo que, es inaceptable que los alumnos de 16 a 18 años tienen las necesidades de poder mejor desenvueltas.

## V. DISCUSIÓN

La información estadística demuestra que la disimilitud no es significativa con respecto al grado, edad y género de los estudiantes del VII ciclo y de sus características emprendedoras personales en una escuela de S.M.P., 2017. Los resultados, para nivel de estudio, se aprecian mediante la prueba de Kruskal Wallis con un  $p = 0,278$  ( $p > 0.05$ ); para edad, la  $U = 374.5$  y una Sig. Asintótica (bilateral)

$p = 0.917 > 0,05$  y; para género, la  $U = 383,00$  y una Sig. Asintótica (bilateral)  $p = 0,498 > 0,05$ ; por consiguiente, no existe discordancias relevantes y se valida la hipótesis nula, dando a entender que los niveles de desarrollo de la variable de estudio son similares en una I. E. de S.M.P., 2017.

La investigadora encuentra sustento por lo explicado por García-García (2015) en el estudio sobre el *emprendedor juvenil*, llegando a la conclusión que, a pesar de existir emprendimientos de negocio, los jóvenes no se han apoderado de este criterio en su vida laboral. Por otro parte, Fontaines et. al (2014) en su trabajo sobre la resiliencia y la actitud emprendedora de los jóvenes universitarios demuestran que entre los componentes generales para prosperar la resiliencia tienen al emprendimiento, la disposición, la flexibilidad, la motivación, el entusiasmo y la autoeficiencia. Esta conclusión se enlaza al hecho que entre conseguir un empleo e iniciar su negocio propio, los jóvenes universitarios elijen lo primero; ya que el éxito individual no estaría bien afianzado.

Aun cuando ambos estudios concluyen que los sujetos de investigación tienen el propósito de emprender, este atributo no se halla internalizado; debido a ello, los impulsos se descontinúan pese a reflejar cualidades emprendedoras. Este suceso se contrapone a nuestro trabajo, ya que las características emprendedoras personales que contemplamos en nuestros entrevistados, progresan similarmente en base a su grupo etáreo, sexo y grado. Tenerlas es insuficiente, puesto que en los años posteriores tendrían que resolver su estabilidad laboral y económica, lo que los llevaría a ejecutar un emprendimiento.

Referente a la primera hipótesis específica, las informaciones recabadas proporcionan confianza al demostrar, mediante una  $p = 0,569$  ( $p > 0.05$ ), que las necesidades de logro son semejantes en los alumnos del VII ciclo, medido por grado de estudio; de esta forma se admite el supuesto nulo. A la vez, esta tesis se apoya

en lo mencionado por Espinoza y Peña (2012), en su estudio de caso sobre la cultura del emprendimiento en la EBR, que resuelven que las preferencias empujan a los maestros y estudiantes a entender el mundo y, en cambio, la economía solidaria otorga a la labor y dedicación individual como un recurso para mitigar las necesidades y conseguir la comodidad individual y colectiva.

Las deducciones de los anteriores investigadores nos señalan, que para el desarrollo de las necesidades de logro se debe reforzar el trabajo individual (personal). Este esfuerzo llevará a la persona a asumir compromisos, llegar a metas y tener muchas responsabilidades, de esta manera se evidenciará el logro real. La búsqueda del bienestar se realiza a través del trabajo constante para dejar la pobreza. En esta discusión nos basamos, también, en Gutiérrez (2011) que en su estudio manifiesta que para desarrollar una civilización que emprende, los alumnos deben crear sus propios aprendizajes y facultando al docente en su labor de orientador; esto es, que cada estudiante conquiste, a través de sus logros personales, las metas en su proyecto de vida.

Sobre el segundo supuesto específico, y conforme al sexo del estudiante, las necesidades de afiliación son semejantes y están especificadas por la  $U = 420,00$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 1.00 > 0,05$ , esto nos lleva a concluir que la hipótesis nula es aceptada. Según el investigador Gutiérrez (2011), en su estudio sobre educación emprendedora, nos expone que los alumnos impulsan su ser emprendedor a través de métodos colaborativos (sociales); esto les lleva a desarrollar sus necesidades de afiliación y estrechar lazos afectivos con los pares; en situaciones de trabajo en equipo.

En la misma línea de lo anterior, como parte del *Currículo Nacional 2017* se encuentra la capacidad “Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas”,

la misma que sustenta la cooperación entre pares para el beneficio específico; es decir, se hace valor de las necesidades de afiliación, recurriendo a ellas por su capacidad de relacionarse, trabajar en equipo, asumir responsabilidades con la finalidad que cada miembro aporte hacia el objetivo en común; por ello, el currículo se convierte en documento importante que soporta los resultados de esta investigación. De modo que, nuestro supuesto se fundamenta en la competencia “Gestiona proyectos de emprendimiento económico y social” que promueve el Minedu a través del currículo, con ello se da carta abierta a la importancia de trabajar conjuntamente y de manera coordinada (afiliación).

En último lugar, para los estudiantes del VII ciclo, se encontró que las necesidades de poder, de acuerdo al grupo etéreo, actúan similarmente debido a que cuentan con la  $U = 345.50$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 0.494 > 0,05$ ; de esta forma admitimos la premisa vacía por las características de la muestra.

En la capacidad “Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento” (*Currículo nacional*), claramente observamos que las necesidades de logro son puestas en escena, alentando la competitividad, la actuación gerencial, la habilidad para tomar decisiones enfocadas al proyecto, a las metas y los resultados. Se centra en que las necesidades de logro contribuyen en las conductas emprendedoras y al desarrollo de la capacidad que mide los resultados de emprendimientos.

Raunelli et. al. (2013), en su estudio sobre los emprendimientos por necesidad, demuestra que el primer impulso por establecer empresa nubla las verdaderas posibilidades de cada emprendedor, lo hace ciego a sus propias habilidades y ese exceso de confianza, lleva a los emprendedores a buscar la consecución de sus objetivos, mediante el liderazgo, sin darse cuenta de todos los retos y cuestiones que no fueron pensadas para afrontar en su empresa. En este trabajo se encuentra que los estudiantes tienen niveles semejantes de desarrollo de las necesidades de poder.



## VI. CONCLUSIONES

**Primera:** En los escolares del VII nivel y, conforme a las singularidades del estudio, los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales no son diferentes. En relación al nivel de estudio, en la demostración de Kruskal-Wallis se observa, que carece de disimilitud significativa en la puntuación obtenida en la encuesta, con un  $p = 0,278 > 0,05$ ; por edad, la  $U = 374.5$ , con una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 0.917 > 0,05$  y por sexo, la  $U = 383,00$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 0,498 > 0,05$ ; debido a esto, no se evidencia desigualdad significativa y se deduce que los rangos de desarrollo de las características emprendedoras personales son parecidas de los estudiantes del VII, al contrastar el grado, edad y género.

**Segunda:** En referencia al desarrollo de las necesidades de logro, se concluye que estas no presentan mayor progreso en los alumnos del 5º año, visto que en la prueba de Kruskal-Wallis se observa un  $p = 0,569 > 0,05$  por lo que la puntuación por grado no es diferente; por consiguiente, las diferencias no son significativas. Se establece que, para los escolares del VII nivel, los rangos de desarrollo de las necesidades de logro son parecidos, contrastando el grado de estudios.

**Tercera:** Para las necesidades de afiliación, en la muestra de estudio, se determinó que no hay evidencia para sostener que las entrevistadas tienen más avance en su desarrollo solo por ser mujeres, ya que posee la  $U = 420.50$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 1.000 > 0,05$ ; por ende, las disimilitudes no son importantes. Se es capaz de determinar que al diferenciar por masculino o femenino, la dimensión necesidades de afiliación se mantienen semejantes en los alumnos del VII ciclo de secundaria.

**Cuarta:** Las necesidades de poder de los educandos, según el rango de edad, no están más acrecentadas en escolares entre 16 a 18 años, ya que por grupo etéreo está representada por la  $U = 345.50$  y una Sig. asintótica (bilateral)  $p = 0.494 > 0,05$ ; debido a ello, las desemejanzas son mínimas en la categoría edad. Se concluye que, para los colegiales del VII ciclo, los niveles de desarrollo de las necesidades de poder son parecidos en cuanto al grupo etéreo.

## **VII. RECOMENDACIONES**

**Primera:** Se plantea que la escuela siga impartiendo el programa Junior's Achievement para el VII ciclo, puesto que está presente, en semejante nivel, las características emprendedoras personales a pesar de la edad, grado y sexo. Igualmente, sugerir la realización de acciones que incentiven una postura persistente, a fin que los educandos entiendan que existirán hechos que no se concretarán según nuestros planes y que la flexibilidad y adaptación nos llevará a contemplar una idea de solución distinta.

**Segunda:** Sobre las necesidades de logro de los estudiantes, se sugiere reforzar en liderazgo y toma de decisiones a los alumnos, porque en el estudio esta necesidad se encuentra en su conducta y actitud; además, sugiero talleres de autonocimiento, regulación ante fracaso y tolerancia a la frustración. Es de mayor importancia que los directivos y la plana docente de la I.E., motiven comportamientos de evolución personal y de reflexión, esto generará estabilidad que afectará efectivamente en el incremento de las necesidades de logro en los estudiantes.

**Tercera:** Dado que la necesidad de afiliación está presente con similaridad, entre los educandos del VII ciclo, sin distinción del sexo, grupo etéreo o grado de estudio;

se aconseja que la escuela instituya y impulse grupos de dialogo interpersonal, con la finalidad de promover el dialogo entre pares que no se encuentran en su comunidad educativa, pero que, indirectamente, se beneficiarán del programa para emprendedores. Lo que se busca lograr es el desarrollo de una autenticidad, amor propio y poseer una autoimagen sólida y madura.

**Cuarto:** Para la necesidad de poder se aconseja el trabajo por grados separados, porque en los resultados de observa que esta dimensión tiene un comportamiento distinto al tratarse del grado de estudio. En el tercer grado, debe atenderse con más hincapié el autoconcepto, el quien será ante sus pares; también, para los grados superiores se sugiere controlar mejor las interrelaciones que puedan tener con los alumnos de grados menores, en los puntajes se evidencia que ellos tienen el mayor porcentaje de necesidad de poder.

## Referencias

- Cegarra, J. (2004). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Ediciones Díaz de Santos.
- Espinoza, C. y Peña, M. (2014). *Los factores que favorecen la cultura del emprendimiento en la educación básica regular: el caso de las instituciones educativas 14511 y 14507* [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/5516>
- Fontaines, T., Palomo, M. y Velásquez, M. (2014). Resiliencia como componente de la actitud emprendedora de los jóvenes universitarios. *Revista Educación y Desarrollo Social*, 9(1), 160-183.
- <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5386263>
- Galindo, M.-Á. y Méndez, M. T. (2011). La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores. *Revista Papeles de Europa*, 22(2011), 61-75.
- [https://doi.org/10.5209/rev\\_PADE.2011.v22.3](https://doi.org/10.5209/rev_PADE.2011.v22.3)
- García-García, V. D. (2015). *Emprendimiento empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidades* [Archivo PDF]. <http://www.scielo.org.co>
- Gutiérrez, G. (2011). Educación emprendedora en la universidad: educando para el futuro. *Revista Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 1(2), 135-154.

<https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/458545>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (5.<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill Educación.

Mc Clelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Narcea S. A. de Ediciones.

Ministerio de Educación. (2003). *Ley General de Educación 28044* [Archivo PDF].

<http://www.minedu.gob.pe>

\_\_\_\_\_ (2017a). *Currículo nacional* [Archivo PDF].

<http://www.minedu.gob.pe>

\_\_\_\_\_ (2007b). *Proyecto educativo nacional al 2021. La educación que queremos para el Perú* [Archivo PDF]. <http://www.minedu.gob.pe>

Ministerio de la Producción. (2016). *Emprendedor peruano*.

<https://emprendedorperuano.produce.gob.pe/>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2009). *Manual de jóvenes emprendedores* [Archivo PDF].

<https://www.t-educa.cl>

MIT Technology Review (2015). *Barómetro de emprendimiento de éxito en España* [Archivo PDF].

<https://www.masquenegocio.com>

OCDE (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento* [Archivo PDF]. <https://www.oecd.org>

- Raunelli, J., Power, M. y Galarza, F. (2013). *Caracterizando a los emprendedores impulsados por la necesidad en Lima: una aproximación usando instrumentos de campo* [Documento de Discusión, Universidad del Pacífico]. <http://hdl.handle.net/11354/426>
- Real Academia Española. (s.f.). Emprendedor. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 11 de febrero 2021, de <https://dle.rae.es/emprendedor?m=form>
- Rioja et al. (2010). *Módulo de Formación para el espíritu emprendedor* [Archivo PDF]. <https://www.oitcinterfor.org>
- Vara Horna, A. (2010). *Siete pasos para una tesis exitosa: Desde la idea inicial hasta la sustentación* [Archivo PDF]. <https://www.administracion.usmp.edu.pe>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### *Matriz de Operacionalización de la variable Características emprendedoras personales*

Dimensio nes	Indicadores	Íte ms	Escala de valores	Niveles y rangos
<b>Necesidad de logro</b>	Búsqueda de oportunidades e iniciativas	1; 12; 23; 34; 45	(5) siempre es cierto	Muy bajo 0-5
	Persistencia	2; 13; 24; 35; 46	(4) usualmente es cierto	Bajo 6-10
	Cumplimiento	3; 14; 25; 36; 47	(3) algunas veces es cierto	Moderado 11-15
			(2) raras veces es cierto	Alto 16-20
	Exigir eficiencia y calidad	4; 15; 26; 37; 48	(1) nunca es cierto	Muy alto 21-25
	Correr riesgos calculados	5; 16; 27; 38; 49		
<b>Necesidad de afiliación</b>	Búsqueda de Información	7; 18; 29; 40; 51		
	Fijar metas	6; 17; 28; 39; 50		
	Planificación sistémica y seguimiento	8; 19; 30; 41; 52		
<b>Necesidad de poder</b>	Autoconfianza e independencia	10; 21; 32; 43; 54		
	Persuasión y redes de apoyo	9; 20; 31; 42; 53		

Fuente: Elaboración propia

## Anexo 2: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia					
<b>Título:</b> Características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa de San Martín de Porres, 2017 <b>Autora:</b> Margarita Lourdes Carrasco Tamariz					
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores		
<b>Problema general:</b>  ¿Cuáles son los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017?	<b>Objetivo general:</b>  Identificar los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.	<b>Hipótesis general:</b>  Los niveles de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres 2017 son similares.	<b>Variable 1: Características emprendedoras personales</b>		
<b>Problemas específicos:</b>  1. ¿Cuáles son los niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017?  2. ¿Cuáles son los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San	<b>Objetivos específicos:</b>  1. Identificar los niveles de desarrollo de las necesidades de logro de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.  2. Identificar los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.	<b>Hipótesis específicas:</b>  1. Los niveles de desarrollo de las necesidades de logro están más desarrollados en los estudiantes del quinto año de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.  2. Los niveles de desarrollo de las necesidades de afiliación están más desarrollados en las estudiantes del sexo femenino del VII ciclo de secundaria en una institución educativa	Dimensiones	Indicadores	Ítems
			Necesidades de logro	1. Búsqueda de oportunidades e iniciativas  2. Persistencia  3. Cumplimiento  4. Exigir eficiencia y calidad  5. Correr riesgos calculados	1; 12; 23; 34; 45  2; 13; 24; 35; 46  3; 14; 25; 36; 47  4; 15; 26; 37; 48  5; 16; 27; 38; 49
					Escala de medición Es tipo Likert ordinal de 5 niveles  (5) siempre es cierto  (4) usualmente es cierto  (3) algunas veces es cierto  (2) raras veces es cierto
					Niveles o rangos Muy bajo 0-5  Bajo 6-10  Moderado 11-15



<p>Martín de Porres, 2017?</p> <p>3. ¿Cuáles son los niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017?</p>	<p>3. Identificar los niveles de desarrollo de las necesidades de poder de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.</p>	<p>en San Martín de Porres, 2017.</p> <p>3. Los niveles de desarrollo de las necesidades de poder están más desarrollados en los estudiantes de 16 a 18 años de edad en una institución educativa en San Martín de Porres, 2017.</p>	<p>Necesidades de afiliación</p> <p>Necesidades de poder</p>	<p>6. Búsqueda de Información</p> <p>7. Fijar metas</p> <p>8. Planificación sistémica y seguimiento</p> <p>9. Autoconfianza e independencia</p> <p>10. Persuasión y redes de apoyo</p>	<p>7; 18; 29; 40; 51</p> <p>6; 17; 28; 39; 50</p> <p>8; 19; 30; 41; 52</p> <p>10; 21; 32; 43; 54</p> <p>9; 20; 31; 42; 53</p>	<p>(1) nunca es cierto</p>	<p>Alto</p> <p>16-20</p> <p>Muy alto</p> <p>21-25</p>
Nivel - diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos		Estadística a utilizar			
<p><b>Nivel:</b> descriptiva comparativa</p> <p><b>Alcance:</b> alumnos del tercer al quinto año de secundaria o de acuerdo a las necesidades de estudio de 13 a 18 años.</p>	<p><b>Población:</b> estudiantes del primero al quinto año de secundaria, siendo 104 estudiantes en total.</p>	<p><b>Variable 1: Características emprendedoras personales</b></p> <p><b>Técnicas:</b> la encuesta</p> <p><b>Instrumentos:</b> Test de Evaluación de Conductas Emprendedoras</p> <p>Autor: Foro Urbano de Valores Año: 2017 Monitoreo: Ámbito de aplicación: San Martín de Porres</p>		<p><b>DESCRIPTIVA:</b></p> <p>Análisis estadístico mediante el software estadístico SPSS versión 21.</p> <p>Tablas y frecuencias</p> <p>Tablas de contingencias</p> <p>Diagrama de barras</p> <p><b>INFERENCIAL:</b></p>			

<p><b>Diseño:</b> no experimental y de tipo transversal</p> <p><b>Método:</b> hipotético deductivo</p>	<p><b>Tipo de muestreo:</b> no probabilístico-intencional.</p> <p><b>Tamaño de muestra:</b> 61 estudiantes de la I. E. Los Dominicos de Palao del distrito de San Martín de Porres que cursen el VII ciclo (3.º, 4.º y 5.º año) de secundaria</p>	<p>Forma de administración: directa</p>	<p>Pruebas no paramétricas</p> <p>Prueba de Kruskal-Wallis</p> <p>Comparativo de muestras</p>
--	---	---	---

Anexo 3: *Ficha técnica del Test de evaluación de conductas emprendedoras*

---

Instrumento:	Test de evaluación de conductas emprendedoras
Aplicación:	Estudiantes del VII ciclo en una I. E. de S.M.P.
Año:	2017
Autor:	Management Systems Internacional
Duración:	30 minutos
Objetivo:	Identificar las características emprendedoras personales en los estudiantes del VII ciclo
Lugar de aplicación:	I. E. Los Dominicos de Palao, 2017
Forma de aplicación:	Directa

---

*Fuente:* **Elaboración propia**

## TEST DE AUTOEVALUACIÓN DE CONDUCTAS EMPRENDEDORAS <sup>1</sup>



Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

Sexo: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Escuela: \_\_\_\_\_

División: \_\_\_\_\_

### INSTRUCCIONES:

1. *Este cuestionario consta de 55 declaraciones breves. Lee cuidadosamente cada declaración y decide cuál te describe en forma más acertada. Sé honesto contigo mismo. Recuerda que nadie hace todo bien, ni siquiera es algo deseable saber hacer de todo.*

2. *Selecciona el número que corresponde para designar la medida en que la declaración te representa:*

1 = Nunca es cierto

2 = Raras veces es cierto

3 = Algunas veces es cierto

4 = Usualmente es cierto

5 = Siempre es cierto

3. *Anota el número que selecciones en la línea a la derecha de cada declaración. He aquí un ejemplo:*

Me mantengo calmado en situaciones tensas	2
---	---

*La persona que respondió en este ejemplo designó el número "2" para indicar que la declaración lo representa sólo en raras ocasiones.*

4. *Algunas declaraciones pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual.*

5. *Por favor designa una clasificación numérica para todas las declaraciones.*

## AUTO-EVALUACIÓN DE CONDUCTAS EMPRENDEDORAS



1.	<i>Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse.</i>	
2.	Cuando me enfrento a un problema difícil, invierto mucho tiempo en encontrar una solución.	
3.	Termino mi trabajo a tiempo.	
4.	<i>Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.</i>	
5.	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final.	
6.	<i>Me gusta pensar sobre el futuro.</i>	
7.	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, recaudo toda la información posible antes de darle curso.	
8.	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	
9.	Logro que otros apoyen mis recomendaciones.	
10.	Me siento confiado que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.	
11.	No importa con quien esté hablando, siempre escucho muy atentamente.	
12.	Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga.	
13.	Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan.	
14.	Soy fiel a las promesas que hago.	
15.	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.	
16.	No me involucro en algo nuevo a menos que haya hecho todo lo posible por asegurar el éxito.	
17.	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué haré con mi vida.	
18.	Busco el consejo de personas que son especialistas en las áreas en que yo me estoy desempeñando.	
19.	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen las diferentes alternativas antes de llevar a cabo una tarea.	
20.	No pierdo mucho tiempo pensando cómo puedo influenciar a otras personas.	
21.	Cambio de manera de pensar si otros difieren energéticamente con mis puntos de vista.	
22.	<i>Me resiento cuando no logro lo que quiero.</i>	
23.	<i>Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.</i>	
24.	Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto en mi cometido.	
25.	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo.	
26.	<i>Me molesta cuando pierdo el tiempo.</i>	
27.	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.	
28.	Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.	
29.	Tomo acción sin perder tiempo buscando información.	

## AUTO-EVALUACIÓN DE CONDUCTAS EMPRENDEDORAS



30.	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y pienso lo que haría si se suscitan.	
31.	<i>Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas.</i>	
32.	Cuando estoy desempeñándome en algo difícil o desafiante, me siento confiado en mi triunfo.	
33.	He sufrido fracasos en el pasado.	
34.	Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.	
35.	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me desplazo hacia otras actividades.	
36.	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial por lograr que quede satisfecha con el trabajo.	
37.	Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas; siempre considero que hay una mejor manera de hacerlo.	
38.	Llevo a cabo tareas arriesgadas.	
39.	Cuento con un plan claro de mi vida.	
40.	Cuando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere la persona.	
41.	<i>Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos.</i>	
42.	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema.	
43.	El trabajo que realizo es excelente.	
44.	En ocasiones he sacado ventajas de otras personas.	
45.	<i>Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.</i>	
46.	Intento diferentes maneras de superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.	
47.	Mi familia y vida personal son más importantes para mí que las fechas de entregas de trabajos que yo mismo determino.	
48.	Encuentro la manera de terminar trabajos en forma más rápida, en la casa tanto como el trabajo.	
49.	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.	
50.	<i>Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales.</i>	
51.	<i>Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos.</i>	
52.	Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, desarrollo otro.	
53.	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien su forma de pensar.	
54.	<i>Me mantengo firme en mis decisiones, aún cuando otras personas me contradigan enérgicamente.</i>	
55.	Cuando no sé algo, no temo admitirlo.	

# TABLA GENERAL DE RESPUESTAS

## INSTRUCCIONES:

1. Anota las cifras que aparecen en el cuestionario de acuerdo con los números entre los paréntesis. Los números entre paréntesis corresponde al número de afirmación a la que respondiste en la grilla.
2. Suma o resta lo indicado en cada hilera para poder completar la puntuación de cada una de las Conductas Emprendedoras.
3. Suma todas las puntuaciones del CE individuales para determinar la puntuación total.



EVALUACIÓN DE LAS DECLARACIONES					PUNTUACIÓN	CE
$\frac{\quad}{(1)} + \frac{\quad}{(12)} + \frac{\quad}{(23)} - \frac{\quad}{(34)} + \frac{\quad}{(45)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Buscar oportunidades e iniciativas					
$\frac{\quad}{(2)} + \frac{\quad}{(13)} + \frac{\quad}{(24)} - \frac{\quad}{(35)} + \frac{\quad}{(46)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Persistencia					
$\frac{\quad}{(3)} + \frac{\quad}{(14)} + \frac{\quad}{(25)} + \frac{\quad}{(36)} - \frac{\quad}{(47)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Cumplimiento					
$\frac{\quad}{(4)} + \frac{\quad}{(15)} + \frac{\quad}{(26)} + \frac{\quad}{(37)} + \frac{\quad}{(48)} + 0 = \frac{\quad}{\quad}$	Exigir Eficiencia y Calidad					
$\frac{\quad}{(5)} + \frac{\quad}{(16)} + \frac{\quad}{(27)} - \frac{\quad}{(38)} + \frac{\quad}{(49)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Correr Riesgos Calculados					
$\frac{\quad}{(6)} - \frac{\quad}{(17)} + \frac{\quad}{(28)} + \frac{\quad}{(39)} + \frac{\quad}{(50)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Fijar Metas					
$\frac{\quad}{(7)} + \frac{\quad}{(18)} - \frac{\quad}{(29)} + \frac{\quad}{(40)} + \frac{\quad}{(51)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Búsqueda de Información					
$\frac{\quad}{(8)} + \frac{\quad}{(19)} + \frac{\quad}{(30)} - \frac{\quad}{(41)} + \frac{\quad}{(52)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Planificación Sistemática y seguimiento					
$\frac{\quad}{(9)} - \frac{\quad}{(20)} + \frac{\quad}{(31)} + \frac{\quad}{(42)} + \frac{\quad}{(53)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Persuasión y Redes de apoyo					
$\frac{\quad}{(10)} - \frac{\quad}{(21)} + \frac{\quad}{(32)} + \frac{\quad}{(43)} + \frac{\quad}{(54)} + 6 = \frac{\quad}{\quad}$	Autoconfianza e Independencia					
FACTOR DE CORRECCIÓN						
$\frac{\quad}{(11)} - \frac{\quad}{(22)} - \frac{\quad}{(33)} - \frac{\quad}{(44)} + \frac{\quad}{(55)} + 18 = \frac{\quad}{\quad}$	Factor de Corrección					

# HOJA PARA CORREGIR LA PUNTUACIÓN



## INSTRUCCIONES:

1. El factor de corrección (la suma del total de las respuestas 11, 22, 33, 44 y 55) se usa para determinar si la persona ha tratado de presentar una imagen altamente favorable de sí misma. Si el total de esta suma es 20 o mayor, entonces el total de la puntuación de las 10 CE debe corregirse para poder proveer una evaluación más acertada de la puntuación en torno a las CE del individuo.

2. Selecciona el número que corresponde para designar la medida en que la declaración te representa:

<i>Si el total del Factor de Corrección es:</i>	<i>Reste el siguiente número de la puntuación de cada CE</i>
24 o 25	7
22 o 23	5
20 o 21	3
19 o menos	0

3. Emplea la página siguiente para corregir el puntaje de cada CE antes de proseguir a la Hoja de Perfil.



## HOJA DE PUNTUACIÓN CORREGIDA



	PUNTUACIÓN ORIGINAL	·	FACTOR DE CORRECCIÓN	=	TOTAL CORREGIDO
Búsqueda de Oportunidades e Iniciativa	_____	·	_____	=	_____
Persistencia	_____	·	_____	=	_____
Cumplimiento	_____	·	_____	=	_____
Exigir Eficiencia y Calidad	_____	·	_____	=	_____
Correr Riesgos Calculados	_____	·	_____	=	_____
Fijar Metas	_____	·	_____	=	_____
Búsqueda de Información	_____	·	_____	=	_____
Planificación Sistemática y Seguimiento	_____	·	_____	=	_____
Persuasión y Redes de Apoyo	_____	·	_____	=	_____
Auto-Confianza e independencia	_____	·	_____	=	_____

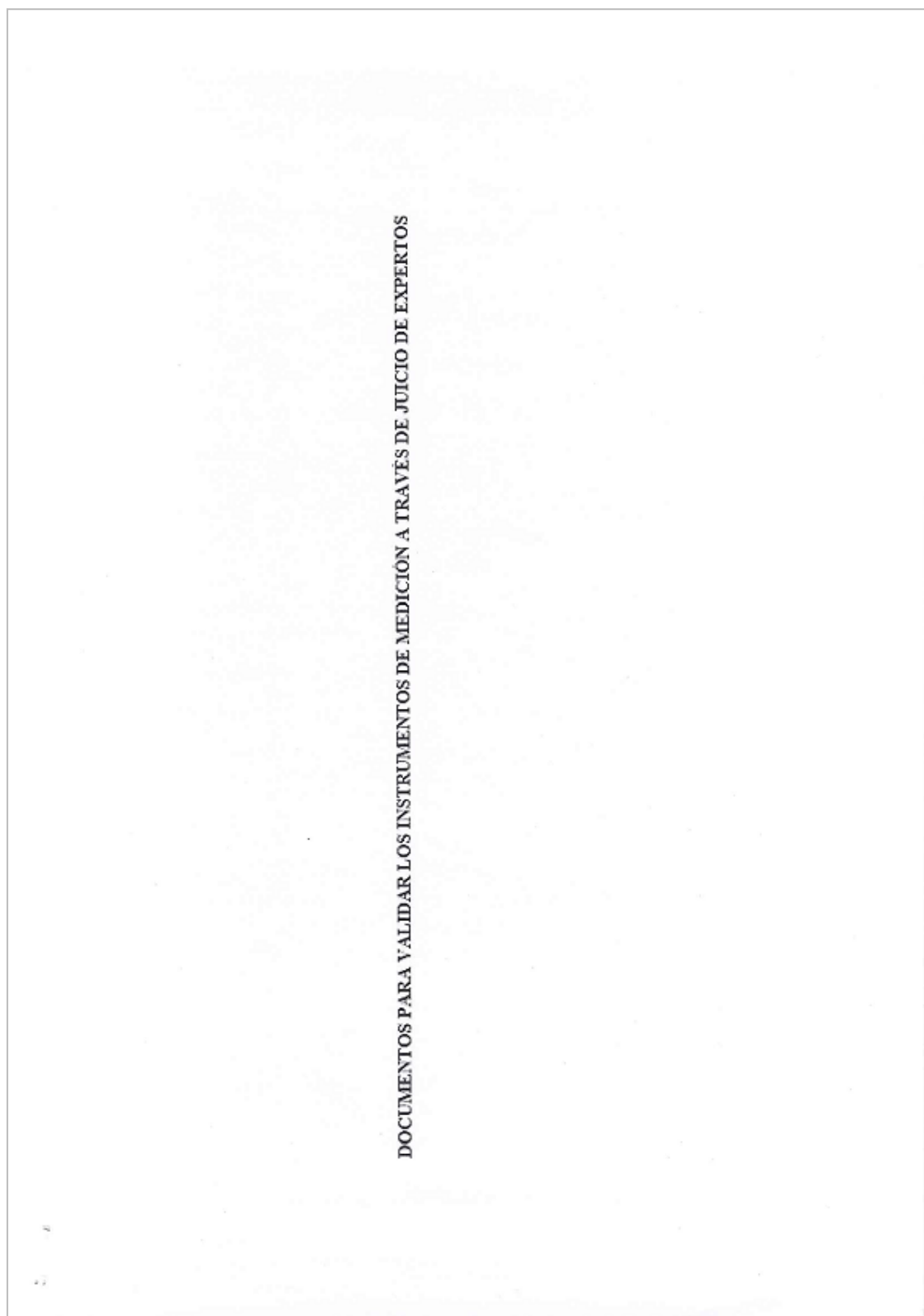
## PERFIL



<i>Búsqueda de Oportunidades e Iniciativas</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Persistencia</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Cumplimiento</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Exigir Eficiencia y Calidad</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Correr Riesgos Calculados</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Fijar Metas</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Búsqueda de Información</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Planificación Sistemática y Seguimiento</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Persuasión y Redes de Apoyo</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<i>Auto-Confianza e independencia</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<b>PUNTAJE</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>25</b>

Fuente: Management Systems Internacional

## Anexo 5: Certificado de validación del instrumento



## CARTA DE PRESENTACION

Señor(a)(ita): ..... *Angelina Hanitos Gonzales* .....

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Maestría en Educación de la UCV, en la sede Lima Norte, II promoción, aula 303, requeriré validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Maestro.

El título de mi proyecto de investigación es: Características emprendedoras personales de los estudiantes del VII ciclo de secundaria en una Institución Educativa de San Martín de Porres - 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre: Carrasco Tamariz Margarita Lourdes  
D.N.I: 41713854

## DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE Y DIMENSIONES

### Variable: Características emprendedoras personales

Para Rioja et al. (2010) las características emprendedoras personales (CEPs) son atributos personales considerados como prerequisites para la actividad emprendedora. Esto quiere decir, que estas cualidades los distinguen de sus pares y son las que le darán el impulso para llevar a cabo su innovación, concretar las oportunidades de negocios o aprovecharán los recursos para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones.

### Dimensiones de la variable:

**Dimensión 1. La necesidad de logro (N-Ach)** es el grado al cual una persona desea realizar tareas difíciles y desafiantes en un alto nivel. Algunas características de la gente alta de N-Ach son: La persona desea tener éxito, evita situaciones poco arriesgadas, son los mejores líderes, trabajar solos o con otros cumplidores de alto desempeño.

**Dimensión 2. La necesidad de Planificación (afiliación): (N-Plan)** significa que la gente busca buenas relaciones interpersonales con otros. Algunas características: desea gustar y ser aceptado por los demás, tiende a conformarse con las normas de su grupo de trabajo, se esfuerza por hacer y preservar relaciones con una alta cantidad de confianza y comprensión mutua, prefiere la cooperación sobre la competición, se desempeña bien en situaciones de interacción con clientes. Asimismo, este tipo de necesidades prevalece en las personas que dedican tiempo a planificar el trabajo, identificando oportunidades, como un factor clave para tener éxito en el ámbito donde se haya decidido emprender.

**Dimensión 3. La necesidad de poder (N-Pow)** es típica en la gente que le gusta estar a cargo como responsable. Se agrupa en dos tipos: Poder personal y poder institucional.

- Alta necesidad de poder personal desea dirigir e influenciar a otras personas.
- Alta necesidad de poder institucional significa que a esta gente le gusta organizar los esfuerzos de otros para alcanzar las metas de la organización. Goza de la competencia y de las situaciones orientadas al estatus. Tienden a ser eficaces que aquellos con una alta necesidad de poder personal.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES.**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sub>1</sub>		Relevancia <sub>2</sub>		Claridad <sub>3</sub>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Necesidades de Logro</b>							
1	Me esmero en buscar cosas	X		X		X		
2	Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga.	X		X		X		
3	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.	X		X		X		
4	Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.	X		X		X		
5	Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.	X		X		X		
6	Cuando me enfrento a un problema difícil, invierto mucho tiempo en encontrar una solución.	X		X		X		
7	Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan.	X		X		X		
8	Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto en mi cometido.	X		X		X		
9	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me desplazo hacia otras actividades.	X		X		X		
10	Intento diferentes maneras de superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.	X		X		X		
11	Termino mi trabajo a tiempo.	X		X		X		
12	Soy fiel a las promesas que hago.	X		X		X		
13	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo.	X		X		X		



14	Quando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial por lograr que quede satisfecha con el trabajo.	X		X		X		
15	Mi familia y vida personal son más importantes para mí que las fechas de entregas de trabajos que yo mismo determino.	X		X		X		
16	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.	X		X		X		
17	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.	X		X		X		
18	Me molesta cuando pierdo el tiempo.	X		X		X		
19	Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas; siempre considero que hay una mejor manera de hacerlo.	X		X		X		
20	Encuentro la manera de terminar trabajos en forma más rápida, en la casa tanto como el trabajo.	X		X		X		
21	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final.	X		X		X		
22	No me involucro en algo nuevo a menos que haya hecho todo lo posible por asegurar el éxito.	X		X		X		
23	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.	X		X		X		
24	Llevo a cabo tareas arriesgadas.	X		X		X		
25	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.	X		X		X		
	<b>DIMENSION 2: Necesidades de Planificación (afiliación)</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
26	Quando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, recaudo toda la información posible antes de darle curso.	X		X		X		
27	Busco el consejo de personas que son especialistas en las áreas en que yo me estoy desempeñando.	X		X		X		
28	Tomo acción sin perder tiempo buscando información.	X		X		X		
29	Quando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere la persona.	X		X		X		



30	Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos.	X		X		X			
31	Me gusta pensar sobre el futuro.	X		X		X			
32	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué haré con mi vida.	X		X		X			
33	Busco el consejo de personas que son especialistas en las áreas en que yo me estoy desempeñando.	X		X		X			
34	Cuento con un plan claro de mi vida.	X		X		X			
35	Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales.	X		X		X			
36	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	X		X		X			
37	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen las diferentes alternativas antes de llevar a cabo una tarea.	X		X		X			
38	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y pienso lo que haría si se suscitan.	X		X		X			
39	Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos.	X		X		X			
40	Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, desarrollo otro.	X		X		X			
<b>DIMENSION 3: Necesidades de Poder</b>									
41	Me siento confiado que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.	X		X		X			
42	Cambio de manera de pensar si otros difieren energéticamente con mis puntos de vista.	X		X		X			
43	Cuando estoy desempeñándome en algo difícil o desafiante, me siento confiado en mi triunfo.	X		X		X			
44	El trabajo que realizo es excelente.	X		X		X			
45	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan energéticamente.	X		X		X			
46	Logro que otros apoyen mis recomendaciones.	X		X		X			
47	No pierdo mucho tiempo pensando cómo puedo influenciar a otras personas.	X		X		X			

48	Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas.	X		X		X		
49	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema.	X		X		X		
50	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien su forma de pensar.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay suficiencia. Tiene validez de contenido y constructo.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. Mgtr:

..... Mgtr. Angelina Flaviar Gonzalez .....

DNI..... 086.95443 .....

Especialidad del licenciada en Educación secundaria - especialidad matemática validador:.....

- <sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup> Claridad: Se entienden sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es concreto, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

..... 4 ..... de mayo ..... de 2017 .....

Firma del Experto Informante.

## Anexo 6: Matriz de datos

Estadísticas de total de elemento				
	Medi a de escala si el elemento se ha suprimido	Vari anza de escala si el elemento se ha suprimido	Corr elación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
t_1	184, 4000	482, 179	,453	,899
t_2	184, 3333	487, 609	,288	,901
t_3	184, 0000	492, 828	,280	,901
t_4	183, 6000	479, 766	,425	,899
t_5	183, 7333	486, 271	,329	,900
t_6	183, 7333	477, 099	,469	,899
t_7	184, 2333	479, 840	,488	,899
t_8	184, 3667	490, 102	,304	,901
t_9	184, 4333	489, 840	,250	,901
t_10	183, 6333	481, 551	,485	,899
t_11	183, 9000	486, 852	,284	,901
t_12	184, 2000	478, 028	,568	,898

	184,	485,	,322	,900
t_13	7667	426		
	183,	491,	,291	,901
t_14	5000	983		
	184,	492,	,229	,901
t_15	5000	328		
	184,	476,	,594	,898
t_16	4667	809		
	185,	514,	-,242	,907
t_17	8333	695		
	184,	478,	,504	,898
t_18	4333	668		
	184,	495,	,223	,901
t_19	2333	357		
	184,	502,	-,020	,904
t_20	6333	723		
	185,	509,	-,169	,906
t_21	1000	679		
	184,	482,	,355	,900
t_22	0667	409		
	183,	476,	,590	,898
t_23	9000	576		
	183,	482,	,440	,899
t_24	9000	921		
	184,	471,	,562	,897
t_25	6333	068		
	184,	489,	,224	,902
t_26	4667	361		
	184,	487,	,280	,901
t_27	1667	661		
	183,	488,	,399	,900
t_28	7000	217		

t_29	184, 5000	485, 707	,372	,900
t_30	184, 2667	477, 030	,519	,898
t_31	184, 6667	485, 333	,347	,900
t_32	183, 8000	486, 166	,485	,899
t_33	184, 1000	504, 645	-,057	,905
t_34	183, 3333	492, 299	,273	,901
t_35	184, 5000	498, 259	,069	,903
t_36	184, 0000	483, 586	,434	,899
t_37	183, 9667	477, 757	,517	,898
t_38	184, 4667	484, 533	,409	,899
t_39	184, 1333	471, 499	,551	,898
t_40	183, 9333	484, 616	,534	,899
t_41	184, 0000	483, 517	,454	,899
t_42	184, 1667	478, 075	,507	,898
t_43	184, 3333	483, 540	,546	,899
t_44	184, 3333	485, 057	,365	,900

t_45	183, 9000	479, 472	,593	,898
t_46	183, 8333	476, 351	,632	,897
t_47	184, 2000	508, 441	-,136	,905
t_48	183, 9667	476, 861	,722	,897
t_49	184, 4000	473, 628	,631	,897
t_50	184, 2667	467, 651	,701	,896
t_51	184, 1333	479, 430	,578	,898
t_52	184, 2000	476, 579	,603	,897
t_53	184, 3667	491, 620	,242	,901
t_54	183, 8667	495, 223	,164	,902
t_55	183, 9000	492, 369	,171	,902

---

## Anexo 7

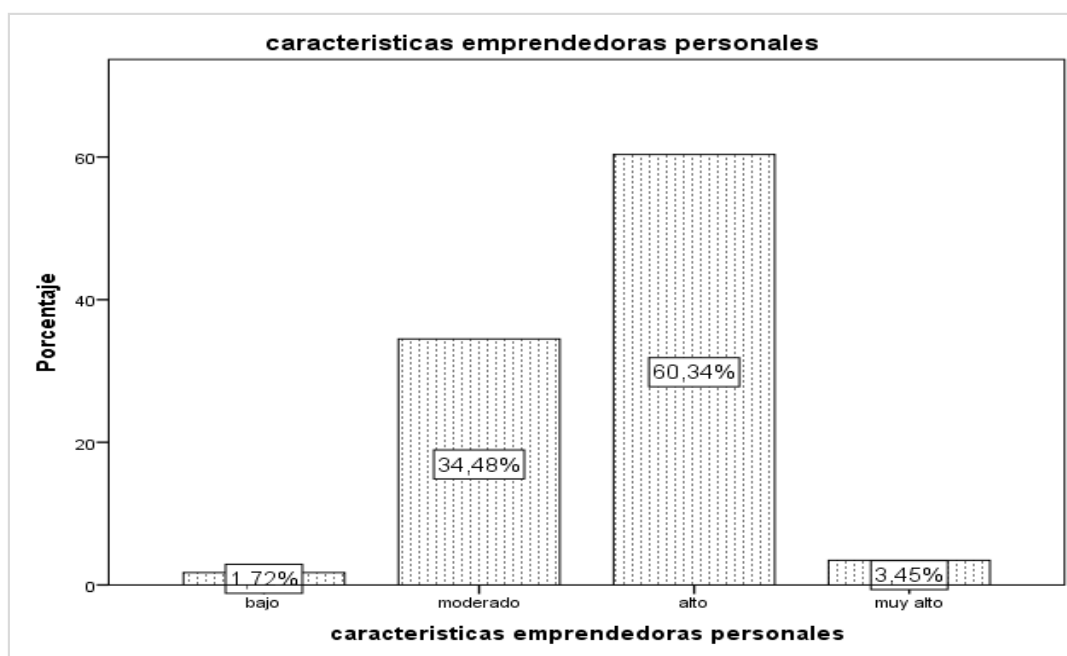


Figura 10. Nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales.

## Anexo 8

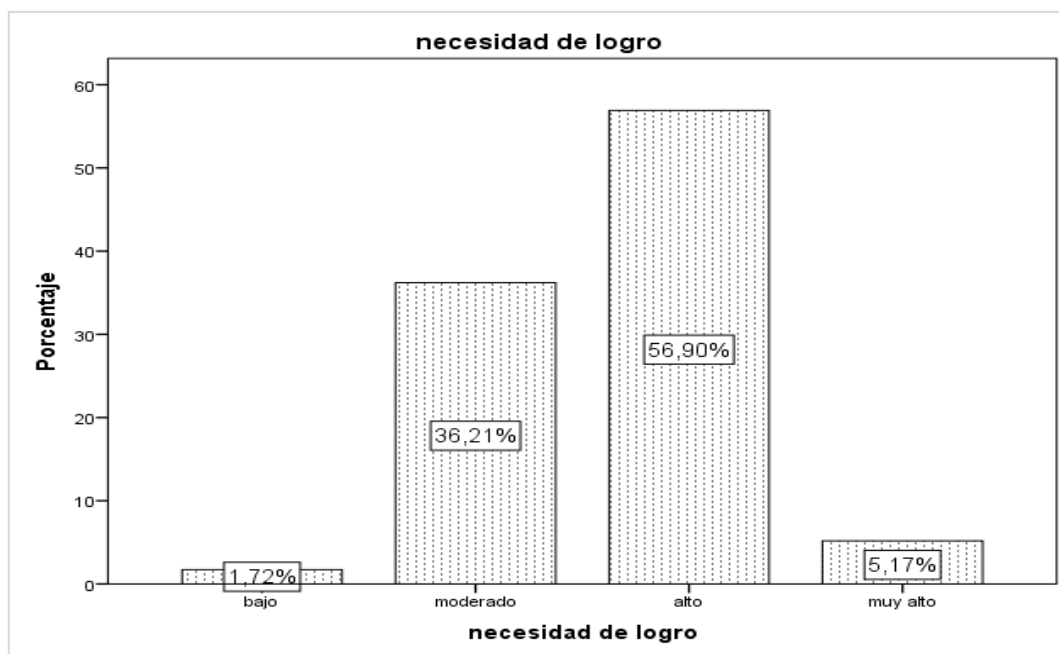


Figura 11. Nivel de desarrollo de las necesidades de logro en los estudiantes del VII ciclo en una I. E. de San Martín de Porres, 2017.

## Anexo 9

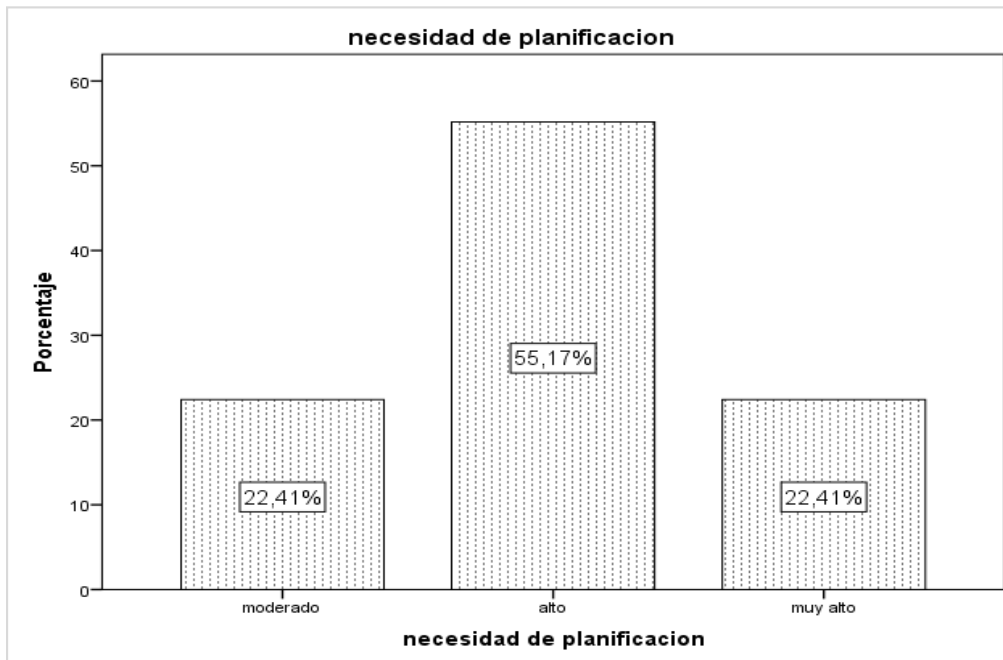


Figura 12. Nivel de desarrollo de las necesidades de afiliación en los estudiantes del VII ciclo en una I. E. de San Martín de Porres, 2017.

## Anexo 10

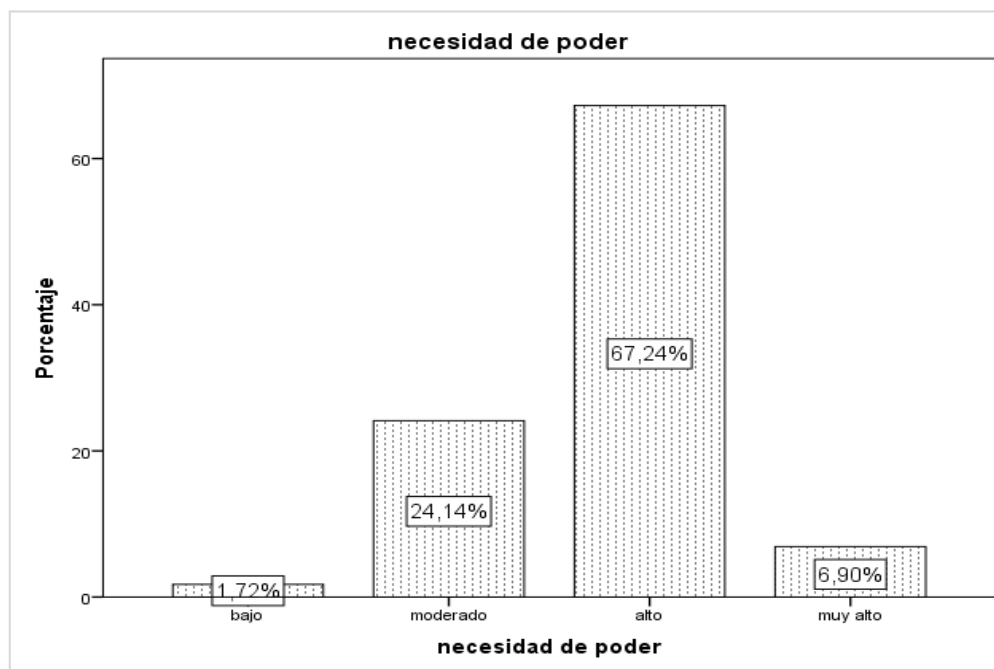
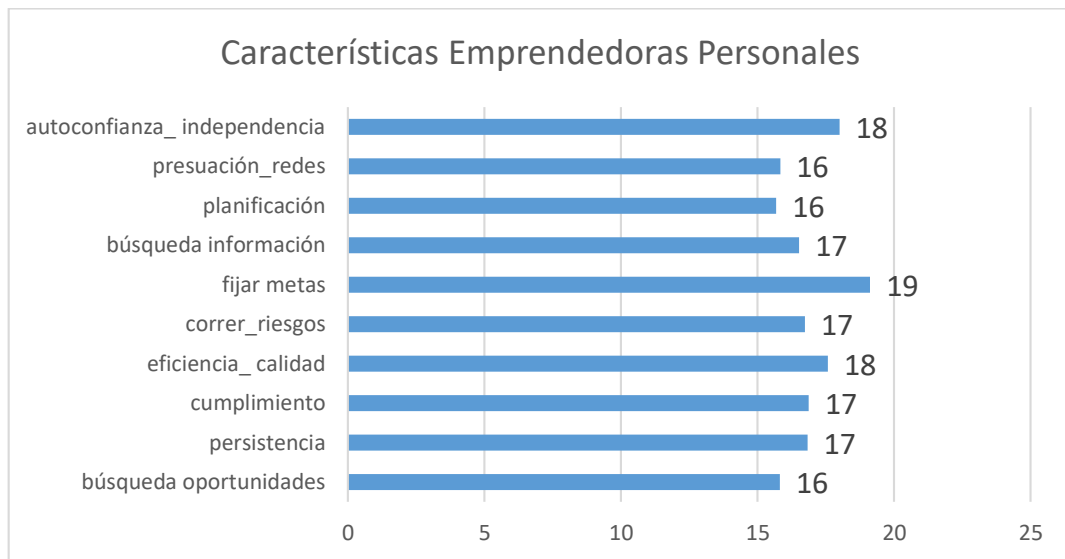


Figura 13. Nivel de desarrollo de las necesidades de poder en los estudiantes del VII ciclo en una I. E. de San Martín de Porres, 2017.



## Anexo 11



*Figura 14.* Características emprendedoras personales.